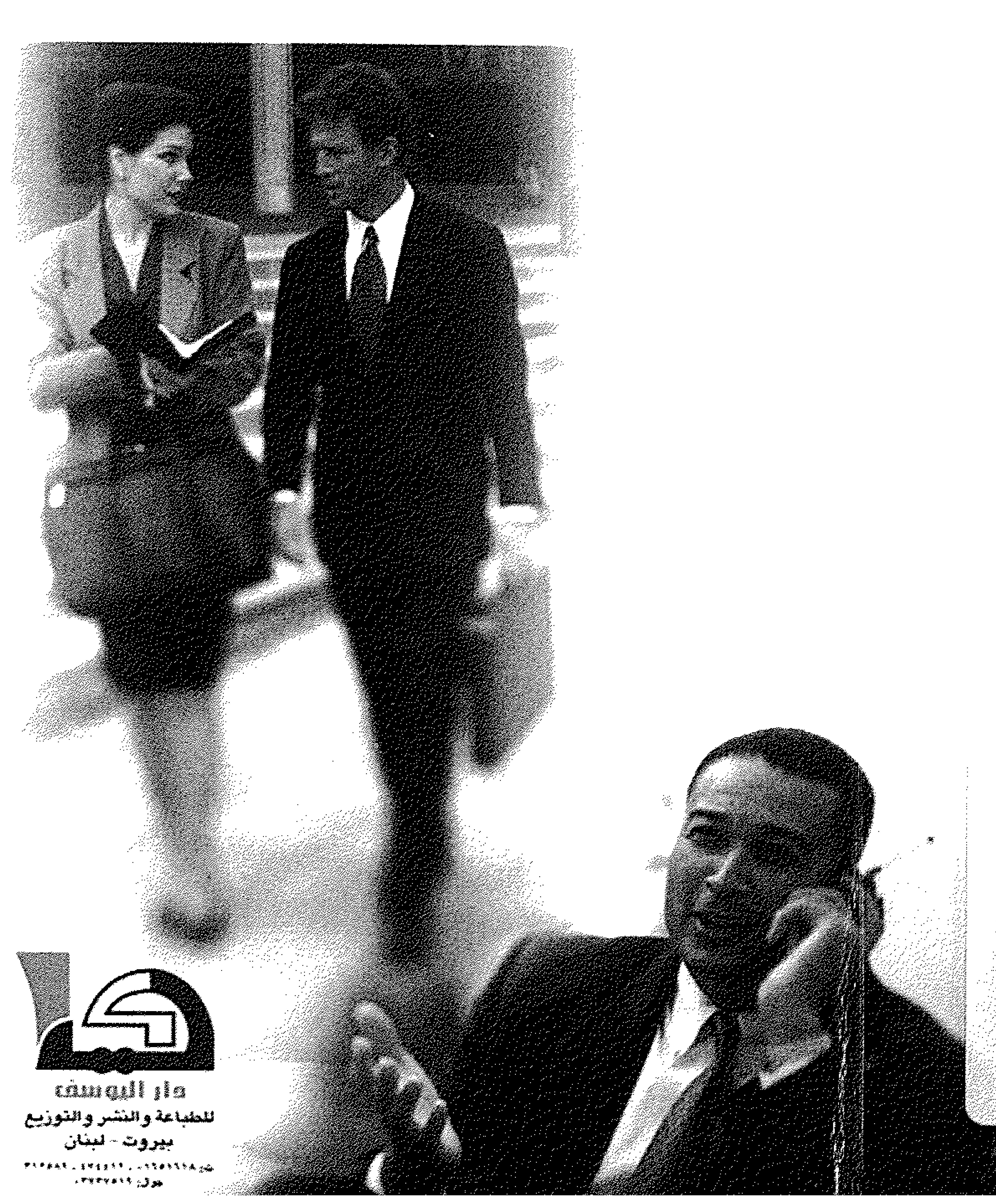
تعلم

فن الحوار

تعرف على ماهية الحوار ومفهومه وتعلم مهارات الحوار والإقناع بالإضافة إلى آداب الحوار





دار اليوسف
للطباعة والنشر والتوزيع
بيروت - لبنان
هاتف: [illegible]
جوال: [illegible]

فن
الحوار

تأليف
أحمد حمصي

منشورات
دار اليوسف
بيروت - لبنان

الطبعة الأولى

٢٠٠٥ - ٢٠٠٦

دار اليوسف للطباعة والنشر والتوزيع

طريق الجديدة - شارع الرفاعي - بيروت - لبنان

تلفون: ٠١/٣١٢٥٨٩ - ٠١/٤٧٤٤١٢ جوال ٠٣/٧٣٧٥١٩ فكس ٠١/٦٥١٦١٨

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين وأصلي وأسلم على المبعوث رحمة للعالمين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين أما بعد:

الحوار فن من فنون القول والحديث، له آدابه الخاصة به، وأساسياته الملتصقة به، هو فن يقنع العقل، ويجذب النفس، ويسحر الوجدان، وقد سماه النبي صلى الله عليه وسلم سحراً، وذلك في حديثه الشريف:)إن من البيان لسحرا(، ومن قوة نفوذ الحوار وهيمنته أنه ربما أظهر الباطل في صورة الحق، وقد تجلى هذا واضحاً في حديث النبي صلى عليه وسلم والذي أرويه بمعناه)لعل بعضكم أن يكون ألحن بالحجة من بعض، فمن قضيت له، فكأنما أقطع له قطعة من نار(. فانظر إلى قوة الحوار، وبيان المحاور الجيد، الذي يستطيع قلب الحقائق رأساً على عقب، وسياق الأدلة إلى جانبه وفي صفة.

فــن الحـــوار

تعريف الحوار:

هناك فرق بين الحوار والجدل، فالجدل هو اللدد في الخصـــومة، أمـــا الحوار فهو مراجعة الكلام، والحديث بين طرفين دون أن يكون بينهما ما يدل بالضرورة على الخصومة، وهنـــاك مفهـــوم قريـــب لمفهـــوم الحوار، إلا أن المؤلف فرق بينهما بقوله:)المناظرة أدل فـــي النظـــر والتفكر، كما أن الحوار أدل في الكلام ومراجعته.

إذا كانت للمحاور مجموعة من الأدوات والوسائل ، يسعى من خلالها إلى نشر دعوته بين الناس ، فإن عليه أن يتذكر دائما أن أداته الأولـــى المتقدمة على ما سواها هي : الحوار. ذلك أن الكلمة المؤمنة الطيبـــة هي سلاحه الأول في أداء رسالته النبيلة ، سواء في عرضـــها علـــى الاخرين ابتداء ، أو الدفاع عنها حيال شبهة أو فرية ، كما أنها ســـبيله الأول في التعامل مع الآخرين من أمثاله الدعاة ، خاصـــة إذا تباينـــت بينه وبينهم وجهات النظر في قضية أو أسلوب أو أولوية.

فـن الحـوار

لذلك يمكن أن يقال إنه بالمقدار الذي يكون فيه المحاور متمكنا من فن الحوار ، محيطا بجوانبه المختلفة يكون أقدر على النجاح . ومن هنا ، كان على المحاور أن يدرس هذا الفن دراسة مستوعبة ، ويرجع إليه بين الحين والآخر ، ويحاكم إليه طريقته في النقاش والحديث ، ويطور فيها باستمرار.

ومن ينظر في تراث الأمة المسلمة يجد نفائس كثيرة جدا تتصل بهذا الجانب اتصالا وثيقا تتمثل في توجيه هنا ، أو حكمة هناك ، أو وصية لمجرب أو إشارة لمبعوث ، لكنها متفرقة في مختلف المصادر على تنوّعها وتباين موضوعاتها وعصورها ومؤلفيها ، كما أنها في الأغلب تكون جملة وجيزة ، لكنها مركزة وغنية وحصيلة خبرة طويلة ...

ولو قيض لهذه المادة من يستقصيها ويجمع بين نصوصها المتشابهة ويرتبها ترتيبا موضوعيا ، ثم يدرسها ويستخرج القواعد المستنبطة منها ، لأمكن الحصول على كتاب مفيد جدا يقدم لنا فن العلاقات العامة من منظور إسلامي.

ولعل من المفيد أن يشار هنا إلى المقصود من الحوار والمحاور ، وتمييز ذلك عن ضروب الكلام الأخرى . فالحوار : هو نوع من

فـن الحــوار

الحديث بين شخصين أو فريقين ، يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقــة متكافئة ، فلا يستأثر به أحدهما دون الآخر ، ويغلــب عليــه الهــدوء والبعد عن الخصومة والتعصب ، ومثال ذلك : ما يكون بين صديقين في دراسة او زميلين في عمل ، أو مجموعة في ناد ، أو مجلس ، أو سهرة.

ومعنى ذلك أن المحاور غير الخطيب الذي جاء جمهور مــن النــاس ليسمعوه وهم سكوت ، وغير المدرس والمحاضر . ومعنــى ذلــك أن أجواء الحوار يغلب عليها ــــ في الجملة ــــ الهــدوء ، وبــرودة الأعصاب ، وعدم التشنج ، والتعصب ، مما يجعل فــرص الإقنــاع والاقتنــاع واســتفادة كــل مــن صــاحبه أوســع وأرحــب.
وصلى الله على محمد وآله وصحبه وسلم

الفرق بين الحوار والجدال

لعل من المفيد أن يفرق المرء بين الحوار والجــدال تفريقــا يوضــح مدلول كل منهما.

فـن الحـوار

فالحوار والجدال يلتقيان في أنهما حديث أو مناقشة بين طرفين ، لكنهما يفترقان بعد ذلك ، فالجدل هو اللدد في الخصومة وما يتصل بذلك ، ولكن في أطار التخاصم بالكلام . فالجدال والمجادلة والجدل ، كل ذلك ينحى منحى الخصومة ولو بمعنى العناد والتمسك بالرأي والتعصب له .

أما الحوار والمحاورة فهي مراجعة الكلام والحديث بين طرفين ، ينتقل من الأول إلى الثاني ثم يعود إلى الأول وهكذا .. دون أن يكون بين هذين الطرفين ما يدل بالضرورة على وجود الخصومة.
وفي القرآن الكريم ما يدل على هذا الفرق ، حيث نجد الكتاب العزيز يستعمل الجدال في المواضع غير المرضي عنها أو غير المجدية ، كقوله عز وجل ((وجادلوا بالباطل ليدحضوا به الحق ((غافره وقوله ((ومن الناس من يجادل في الله بغير علم ولا هدى ولا كتاب منير)) الحج

وقد وردت مادة الجدال في تسعة وعشرين موضعا في القرآن الكريم ، يغلب عليها جميعا ، أن تكون إما سياق عدم الرضا عن الجدال ، وإما

عدم جدواه . (أسلوب المحاورة في القرآن الكـريم / عبـد الحلـيم حنفي. (

أما المحاورة فقد وردت مادتها في القرآن الكريم في ثلاثة مواضـع ، ويمكن أن تفهم على أنها مراجعة الكلام وتداولـه بـين طـرفين . (أسلوب المحاورة في القرآن الكريم / عبد الحلـيم حنفـي) علـى أن الحوار يرد في القرآن الكريم في مواطن كثيرة جدا ، وأن لم تستعمل مادته نفسها ، وإنما تستعمل كلمة قال التي وردت في الكتاب العزيز (٥٢٧) مرة . (المسلم المعاصر / عمر بهاء الدين).

القرآن الكريم والحوار

عني القرآن الكريم عناية بالغة بالحوار ، وذلك أمر لا غرابة فيه أبدا ، فالحوار هو الطريق الأمثل للاقتناع الذي ينبع من أعماق صـاحبه ، والاقتناع هو أساس الإيمان الذي لا يمكن أن يفرض فرضـا ، وإنمـا ينبع من داخل الإنسان.

فـــن الحـــــوار

ويقدم لنا القرآن الكريم نماذج كثيرة من الحوار ، منها ما دار بين الله عز وجل وملائكته في موضوع خلق آدم عليه السلام ، ومنها مـــا دار بين الله سبحانه وتعالى وبين إبراهيم عليه السلام عندما طلب من ربه أن يريه كيف يحيي الموتى ، ومن ذلك قصة موسى عليه السلام حين طلب من ربه أن يسمح له برؤيته ، وقصة عيسى عليه السلام إذ سأله ربه عما إذا كان طلب من الناس أن يتخذوه وأمه إلهين من دون الله ، ومنها الحوار في قصة صاحب الجنتين في سورة الكهــف ، وقصـــة إبراهيم عليه السلام حين همّ بذبح ابنه ، وقصة قارون مـــع قومـــه ، وقصة داوود مع الخصمين ، ونوح عليه السلام مع قومه ، وشـــعيب عليه السلام وقومه ، قصة أبني آدم عليه السلام ، وقصة موسى والعبد الصالح ، وحكاية بلقيس إذ تستشير قومها في الخطاب الذي وردها من سليمان عليه السلام ، والحواريين السادة والأتباع الذين أضلوهم يـــوم القيامة ، والأمثلة كثيرة جدا في الكتاب العزيز ، وكلها تدل على أهمية الحوار وخطورته.

الرسول صلى الله عليه وسلم والحوار

نجد في سيرة الرسول صلى الله عليه وسلم نماذج كثيرة متنوعة للحوار ، ترد في أشكال شتّى لتقدم لنا الدروس التي يحسن الانتفاع منها.

حين جهر رسول الله صلى الله عليه وسلم بالدعوة احتارت قريش وارتبكت ، وفكرت ودبرت ، وكان مما صنعته أن أرسلت عتبة بن ربيعة إليه ، يحادثه ويفاوضه ويغريه.

يروى أن عتبة بن ربيعة جلس إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ابن أخي ، إنك منّا حيث قد علمت من السطة في العشيرة والمكان في النسب إنك قد أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم وسفهت به أحلامهم وعبت به آلهتهم ، وكفّرت به من مضى من آبائهم ، فاسمع منّي أعرض لك أمورا لعلك تقبل بعضها.

فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : قل يا أبا الوليد أسمع . فقال له عتبة ما قال حتى إذا فرغ قال له : أوَ قد فرغت يا أبا الوليد ؟ قال : نعم ، قال : فاسمع مني . قال : أفعل . فأخذ رسول الله صلى الله عليه

وسلم يتلو عليه من سورة فصلت ، حتى إذا انتهى إلى الآية موضـــع السجدة منها وهي الآية ٣٧ ، سجد ، ثم قال لعتبة : قد سمعت يا أبـــا الوليد فأنت وذاك . فقام عتبة إلى أصحابه ، فقال بعضهم : نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بوجه غير الذي ذهب به . وطلب إليهم عتبـــة أن يَدْعو الرسول صلى الله عليه وسلم وشأنه ، فأبوا وقالوا له : سحرك يا أبا الوليد بلسانه.

وفي هذه القصة أكثر من درس ـــ فيما يتصل بموضوع هذا البحث ـــــ يحسن الوقوف عندها . فالرسول الكريم أحسن الا ستماع إلى عتبة وقال له : قل يا أبا الوليد أسمع . فلما قال عتبة ما عنده ، أعطاه الرسول الفرصة لإضافة شيء قد يود أن يقوله ، ربما نسيه أو غفـــل عنه ، وسأله : أوَ قد فرغت يا أبا الوليد ؟ قالِ : نعم .

ومعنى ذلك أنه أحسن الاستماع تماما ، وأعطى محدثه الفرصة ليقول من جديد دون أن يعاجله ، فلما سأله ليتأكد من فراغه مما لديه ، بـــدأ التلاوة ، وهذا قمة الأدب ، وقمة الذوق ، مما يجعل الطـــرف الآخـــر تتفتح نفسه للسماع ، فكانت تلك المقدمة المحمودة لما جاء بعدها وهـــو تلاوة آيات من الذكر الحكيم ، تنتهي بسجدة ســـجدها عليـــه الصـــلاة

والسلام ، ثم قال لعتبة : قد سمعت يا أبا الوليد فأنت وذاك) أي ومـا تختار) ، ففي تصرفه عليه السلام ، أدب عال ، وذوق جمّ ، وحُسْـن استماع منه يستدعي حسن إصغاء من عتبة ، وهذا كله يجعـل عتبـة مستعدا للتلقي . لذلك لا غرابة أن قال له قومه بعد إذ عـاد إلـيهم : سحرك يا أبا الوليد بلسانه.

وفي أعقاب غزوة حنين نجد درسا آخر في موقـف مختلـف جـدير بالتوقف والنظر الطويل نلقى فيه الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم محاورا بطريقة أخرى.

وزّع الرسول الغنائم ــــــ وكانت كثيرة ــــــ في قريش وفي قبائل العرب ، ولم يعط الأنصار منها شيئا فغضب هؤلاء ، وقال قائل منهم ((لقي والله رسول الله قومه)) فدخل عليه سعد بن عبادة فقال ((يـا رسول الله إن هذا الحي من الأنصار قد وجدوا عليك في أنفسهم ، لما صنعت في هذا الفيء الذي أصبت ، فقسمت في قومـك ، وأعطيـت عطايا عظاما في قبائل العرب ، ولم يكُ في هذا الحي مـن الأنصـار منها شيء)) قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ((فأين أنت من ذلك

يا سعد ؟)) قال ((يا رسول الله ما أنا إلا من قومي)) قال ((فاجمع لي قومك في هذه الحظيرة .((

فخرج سعد فجمع الأنصار فأتاهم رسول الله صلى الله عليه وسلم فحمد الله وأثنى عليه بما هو أهله ثم قال (يا معشر الأنصار مقالة بلغتنـــي عنكم ، وجدة) أي غضب) وجدتموها علي في أنفسكم ؟ ألم تكونـــوا ضلالاً فهداكم الله ، وعالة فأغناكم الله ، وأعداء فألف الله بين قلوبكم) قالوا ((بلى والله ورسوله أمنّ وأفضل .... ((ثم قال (ألا تجيبـــونني يا معشر الأنصار) ؟ قالوا ((بماذا نجيبك يا رسول الله ؟ لله ولرسوله المن والفضل)) قال : (أما والله لو شئتم لقلتم فلصدقتم وصـــدقتم : أتيتنا مكذَبا فصدقناك ومخذولا فنصرناك ، وطريدا فآويناك ، وعـــائلا فآسيناك أوجدتم يا معشر الأنصار في لعاعة (أي شيء يسير) مـــن الدنيا تألفت بها قلوب قوم ليسلموا ووكلتكم إلى إسلامكم ؟ ألا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاة والبعير وترجعوا برسول الله إلى رحالكم ؟ فوالذي نفس محمد بيده لولا الهجرة لكنت امـــرأ مـــن الأنصار ، ولو سلك الناس شعبا ، لسلكت شعب الأنصار . اللهم ارحم الأنصـــار ، وأبنـــاء الأنصـــار ، وأبنـــاء أبنـــاء الأنصـــار. (

فبكى القوم حتى أخضلوا لحاهم وقالوا)) رضينا برســـول الله قســـما وحظا. ((

إن في هذه الواقعة دروسا بليغة ومفيدة ينبغي تدبرها ، فالرسول الكريم صلى الله عليه وسلم لم يلم سعدا لأنه لم يرد علـــى الأنصـــار الـــذين غضبوا ولم يناقشه في حجته التي فيها ما فيها ، بل إنه لم يسأل عـــن الشخص الذي قال ((لقي والله رسول الله قومه)) وفيها أنـــه حابـــاهم وأعطاهم فوق حقهم بدافع العصبية ، بل إنه سأل سؤالا عاما ، ليجعل الحديث للجميع ، وليواجه المشكلة من أساسها.

وبدأ بسؤاله العاتب عليهم وثنى على ذلك بذكر الفضل الكبير الذي فاز به الأنصار إذ أسلموا فانتقلوا من الضلال إلى الهدى ، ومن الفقر إلى الغنى ، ومن العداوة إلى التآلف.

ولما كان من الطبيعي أن يجول في قلوب الأنصار أنهم أيضا أعطـــوا الرسول صلى الله عليه وسلم ونصروه وصدقوه ، وهذه كلها مزايـــا ، وهي حق ، قالها المصطفى عليه الصلاة والسلام نيابة عنهم ، ليقرّ لهم بالجميل ، فذكر أنهم صدقوه وقد جاءهم مكذَبا ، ونصروه وقد جـــاءهم مخذولا ، وآووه وقد جاءهم طريدا وواسوه وقـــد جـــاءهم عـــائلا .

وبعد أن عاتبهم من ناحية ، وأرضى قلوبهم من ناحية ، خــتم كلامــه معهم بأن أقرّ لهم أنهم أعلى كعبا في الإسلام لذلك وَكَلَهم إلى إسلامهم ، ثم بين لهم المنة الكبرى التي فازوا بها إذ يذهب الناس بالشاة والبعير ، أما الأنصار فإنهم يعودون بخاتم الأنبياء وأفضل الخلق عليه الصلاة والسلام ، ثم دعا لهم بالرحمة لهم ولأبنائهم ولأحفادهم.

لذلك لا غرابة إن وجدنا الأنصار يبكون ، ويفرحون ، ويقولون فــي غبطة وسعادة ((رضينا برسول الله قسما وحظاً. ((

الإقرار بالخلاف

اقتضت حكمة الله سبحانه أن تختلف آراء الناس في صــغير الأمــور وكبيرها ، سواء في أمور الدنيا أم في أمور الدين ، وسبب ذلك أنهــم خُلقوا مختلفين في الفهم والعلم كما خُلقوا مختلفين في الأمزجة والميول والرغبات ، وفي الضعف والقوة والصبر على العلم والعمــل ، ولــو تساوت العقول والأفهام لما كان هناك اختلاف.

ولكن اختلاف الآراء ينبغي ألا يؤدي علـــى اخـــتلاف القلـــوب ، لأن اختلاف القلوب حرام ، وهو خطر يتهدد الإيمان كما قال رســـول الله صلى الله عليه وسلم في الحديث الذي رواه أبو هريرة رضي الله عنه ((لا تدخلوا الجنة حتى تؤمنوا ولا تؤمنوا حتـــى تحـــابوا ...)) رواه البخاري ، فالإيمان شرط لدخول الجنة ، ومحبة المســـلمين بعضـــهم بعضا شرط لكمال الإيمان .

ولنعط بعض الأمثلة على الاختلاف في فهم النصوص الشرعية ، ولعل أفضل الأمثلة ما حدث في عهد الرسول صلى الله عليـــه وســـلم بـــين الصحابة رضي الله تعالى عنهم :

- أخرج البخاري ومسلم في صحيحيهما أن النبي صلى الله عليه وسلم قال يوم الأحزاب ((لا يصلين أحد العصر إلا فـــي بنـــي قريظـــة)) فأدرك بعضهم العصر في الطريق ، فقال بعضهم : لا نصـــلي حتـــى نأتيها ، وقال بعضهم : بل نصلي ، لم يرد منا ذلك . فذُكر ذلك للنبـــي صلى الله عليه وسلم فلم يعنّف واحدا منهم.

المسلم طالب حق

المسلم طالب حق ، باحث عن الحقيقة ، ينشد الصواب ويفر من الخطأ . وقد كان من عادة اليهود أن يخلطوا الحق بالباطل ، تلبيسا على الناس وتوصّلاً إلى ما يريدونه من الضلال ، فنهاهم الله سبحانه عن ذلك بقوله ((ولا تلبسوا الحق بالباطل وتكتموا الحق وأنتم تعلمون)) ، وقال سبحانه يصف أهل الكتاب ، وهم اليهود والنصارى ، الذين يعرفون أن ما جاء به الرسول عليه الصلاة والسلام هو الحق ، وهو موجود في كتبهم ولكن بعض علمائهم وأحبارهم يُخْفون هذا الحق ((الذين آتيناهم الكتاب يعرفونه كما يعرفون أبنائهم وإن فريقا منهم ليكتمون الحق وهم يعلمون ((البقرة : ٤٢.

يقول الرسول صلى الله عليه وسلم ((الحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها فهو أحق الناس بها)) رواه الترمذي وابن ماجه ، ويعرف الكبر وهو داء نفسي خطير يتهدد الإيمان بأنه رد الحق وإنكاره ، وعدم قبوله ، واحتقار الناس ، وذلك في الحديث الذي أخرجه مسلم

وغيره عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه عن الرسول صـــلى الله عليه وسلم قال ((لا يدخل الجنة من كان في قلبه مثقال حبة من كبر ، فقال رجل : إن الرجل يحب أن يكون ثوبه حسنا ونعله حسنة ، قال : إن الله جميل يحب الجمال ، الكبر : بطر الحق وغمط الناس.))

فإنكار الحق وعدم قبوله ، أو إخفاؤه وستره ، مـــن صـــفات اليهـــود والنصارى وهو أمر خطير يهدد مصير الإنسان في الآخـــرة ، لـــذلك كانت عناية السلف رحمهم الله منصبّة على تخليص النية من الشوائب في المناقشات والمناظرات ، في ذلك يقول الإمام الغزالي (الإحيـــاء) في أثناء حديثه عن علم الخلاف ، وآفات المناظرة والجدل (التعـــاون على طلب الحق من الدين ، ولكن له شروط وعلامات .... منها : أن يكون في طلب الحق كناشد ضالة لا يفرّق بين أن تظهر الضالة علـــى يده أو على يد من يعاونه ، ويرى رفيقه معينا لا خصما ، ويشكره إذا عرّفه الخطأ وأظهر له الحق ... فهكذا كانـــت مشـــاورات الصـــحابة رضي الله عنهم ، حتى إن امرأة ردت على عمر رضـــي الله عنـــه ونبهته إلى الحق ، وهو في خطبته على ملأ مـــن النـــاس ، فقـــال : أصابت امرأة وأخطأ عمر .

وسأل رجل علياً رضي الله عنه فأجابه ، فقال : ليس كذلك يـــا أميـــر المؤمنين ، ولكن كذا وكذا ، فقال : أصبتَ ، وأخطأتُ ، وفوق كل ذي علم عليم

النية

ينبغي ألا يدخل المحاور في حوار ما إذا لم يكن متأكدا من أن نيته لله عز وجل ، فليس المقصود أن يظهر من خلال الحوار براعته وثقافته أو أن يتفوق على الآخرين ، أو أن ينتزع الإعجاب والثناء ، فذلك كله أمر يحبط عمله عند الله عز وجل ، ويفسد عليه عمله لـــدى النــــاس ، وعليه أن يتذكر أنه قبل كل شيء محاور إلى الله عز وجل ، وبالتالي ينبغي أن يحذر حذرا شديدا من كل ما يفسد هذه المهمة الجليلة .

يروى أن أحد الأبناء قال لأبيه : يا أبت أراك تنهانا عن المناظرة وقد كنت تناظر ، فقال له أبوه : يابني كنا نتناظر وكأن على رأس أحـــدنا الطير مخافة أن يزل صاحبه ، وأنتم تتناظرون وكـــأن علـــى رأ س

أحدكم الطير مخافة أن يزل هو فيغلبه صاحبه . وفي التأمل في هــذه الواقعة الرائعة درس عميق في تحرير النية وتنقيتها وإخلاصها لله عز وجل.

لذلك على المحاور ، أن يقوم بمراجعة لنيته قبــل أن يــدخل الحـــوار فيسألها : هل نيتي خالصة لله عز وجل في هذا الحوار أو هذه المناقشة ، أم أنني سأتكلم حقيقة لشهوة الكلام التي تعتري كثيرا من الناس ؟ ثم ، إذا كانت نيتي خالصة ، فهل هناك مصلحة وفائدة ترجى من كلامي ؟ أم أنه قد يسبب آثارا هي خلاف ما أحب ، كأن يثير فتنة نائمة ، أو يفتح باب خلاف بين المسلمين كان مسدودا ؟ وعلينا هنا أن نتنبه إلـــى تلبيس إبليس علينا ، فهو يوهمنا أننا سنتحدث إحقاقا للحق وتبيانا لـــه ، ثم يستدرجنا إلى مواقف ليتحقق فيها هوى النفس ، ولنتدبر بعض مـــا ورد في هذا المجال من آيات كريمة ، وأحاديث شريفة ، يقول الله عز وجل ((لا خير في كثير من نجواهم إلا من أمر بصدقة أو معروف أو إصلاح بين الناس ومن يفعل ذلك ابتغاء مرضات الله فســوف نؤتيـــه أجرا عظيما ((النساء : ١١٤.

ويقول جل جلاله ((ما يلفظ من قول إلا لديه رقيب عتيد)) ق : ١٨.
وحين سأل معاذ بن جبل رضي الله عنه رسول الله صـــلى الله عليـــه وسلم عما إذا كنا مؤاخذين بما نقول قال له صلى الله عليـــه وســـلم ((ثكلتك أمك ، وهل يكب الناس في النار علـــى وجـــوههم إلا حصـــائد ألسنتهم)) رواه الترمذي وقال حديث حسن صحيح.

ومن نصائح الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم لأبـــي ذر ((عليـــك بطول الصمت فإنه مطردة للشيطان وعون لك على أمر دينك)) رواه أحمد.

وقال عليه الصلاة والسلام ((لا يستقيم إيمان عبد حتى يستقيم قلبـــه ، ولا يستقيم قلبه حتى يستقيم لسانه)) رواه أحمد.

وقال أيضا ((من حسن إيمان المرء تركه ما لا يعنيه)) رواه أحمد ، وقال عبد الله بن مسعود رضي الله عنه (والذي لا إله غيره ، ما على ظهر الأرض شيء أحوج إلى طول سجن من لسان) رواه الطبراني.
والعبرة المستفادة من ذلك ، أن يملك المرء لســـانه ، لأن كـــل كلمـــة سوف يحاسب عليها ، وأن يحرر نيته ويتأكد من خلوصها لله عز وجل ، قبل الدخول في أي حوار.

من أجل ذلك كان عليه أن يفرح إذا ظهر الصواب على لسان غيره ، فتحدث شخص سواه بفكرة صحيحة لأن المهم إظهار الحــق ولــيس المقصود مقدرة فلان أو فصاحة علاّن.

وإذا أدلى أحد منْ الحضور بفكرة أو بيّن رأيا ، فليحذر أن يكرره حتى لو كان مقتنعا به ، أو كان يرغب في قوله قبل أن يسبق إلــى ذلــك ، ولنعلم أن الأفكار ليست ملكا لنا ، والصواب ليس حكرا علينا ، وينبغي أن نكون سعداء بأن تُنشر الفكرة الصحيحة بجهود سوانا حتى لو كنّــا سابقين لهم في تبنيّها ، لأن ذلك دليل على صدقنا مع الله عز وجــل ، ثم مع أنفسنا ، وهو دليل كذلك على أننا من حب الغير وسعة الأفــق ، وإنصاف الآخرين ، والتخلص من حظوظ النفس بحيث نكــون ملكــا للفكرة نفرح بانتصارها ونسعد بانتشارها ، لا أن نكون من الأثــرة ، وضيق الأفق ، بحيث نتوهم أن الفكرة ملك لنا ، نتبنّاها وحدنا ، وندافع عنها وحدنا ، ونُساء إذا جاء آخر يدعو لها وننظر إليه كما لو كان قد سلبنا شيئا خاصا بنا.

وبعد ، فإن من أبده البديهي ، أن يكون المحاور الإسلامي صادقا مــع الله ثم مع نفسه مقتنعا بما يقول ، مستقيما عليه ، حتى يصــدق قولــه

عمله ، وينتفع به الآخرون إذ يرونه في مقام القدوة الصالحة التـــي لا تناقض في شخصيتها والتي تدعو بسلوكها كما تدعو بقولها ، أمـــا إن كان مخالفا لذلك ، فهو سوف يضر نفسه ويضر دينه ، يضـــر نفســه باكتسابه الإثم إذ يخالف بين قوله وعمله ، ويضر دينه لأنـــه ســوف يكون عنصر صدّ وصرف عنه.

الظرف المناسب

ينبغي للمحاور أن ينظرفي الظروف المختلفة التي تحيط بـــه قبــل أي حوار ، هل هي مناسبة للحوار والمناقشة أم لا ، والظروف المحيطـــة ثلاثة : ظروف المكان ، وظروف الزمـــان ، وظـــروف الإنســـان.

أما المكان :

فقد يكون ناديا عاما ، أو بيت صديق ، أو زيارة في مكتب ، وقد يكون في طائرة أو سيارة أو نزهة.

وأما الزمان:

فمن حيث اتساعه للموضوع الذي يطرح للحوار ، هـل هـو متـأخر والناس يفضلون النوم ؟ أو سابق لطعام والناس جياع ؟ أو هـم فـي ضيق من الوقت بسبب استعداد لسفر ؟.

وأما الإنسان :

فلابد من مراعاة حالة الحضور ، وهل هي على مستوى المناقشـة أم أعلى أم أدنى ؟. وهل فيهم من سوف يتدخل بشكل يفسـدها ويضـيع إمكانية الانتفاع منها فإذا استطاع المحاور أن يلاحظ الظرف المناسب من هذه الجهات الثلاث ورآه مناسبا ، أخلص نيته لله ودخل الحـوار ، وإلا سكت أو تريث.

العلم

لا تناقش في موضوع لا تعرفه جيدا ، ولا تدافع عن فكرة إذا لم تكن على اقتناع تام بها . فإنك إن فعلت عرّضت نفسك للإحراج ، وأسأت إلى الفكرة التي تحملها وتدافع عنها لأن أغلب الناس يميلون إلى تجسيد

الفكرة المجردة في شخص حاملها ، ويعتبرون انتصاره انتصارا لها ودليلا على أنها حق ، كما يعتبرون انهزامه في الدفاع عنها انهزاما لها ودليلا على أنها خطأ أو باطل .

واذكر دائما قوله تعالى ((ولا تقف ما ليس لك به علم إن السمع والبصر والفؤاد كل أولئك كان عنه مسئولا)) الإسراء : ٣٦.

لذلك على المحاور أن يعد مادته إعدادا جيدا ، فالإتقان من صفة المؤمن ، والله عز وجل يحب إذا عمل أحدنا عملا أن يتقنه ، ففي هذا مرضاة لله تعالى بادئ ذي بدء ، وهذا هو هدف المحاور الأول ، ثم إن الإتقان يساعده على أداء مهمته في الحوار وذلك حين يعرض معلوماته عرضا جيدا ، مما يجعل سامعيه يجدون ما هو جدير بالاستماع ، وباختصار : الإتقان مرضاة لله عز وجل ثم هو مظهر لاحترام الإنسان لنفسه ، واحترامه للآخرين.

فإذا تكلم فليكن دقيقا فيما يقول ، محترسا في انتقاء كلماته وتحديدها خوفا من أن يجرّه الحديث فيما فيه مصلحة إلى ما لا مصلحة فيه ، وليتذكر دائما كلمة الخليفة عمر بن عبد العزيز التي جعل فيها الكلام أقساما ثلاثة :

قسم استبان الرشد في الحديث فيه فوجب ، وقسم استبان الخطــأ فـــي الحديث فيه فوجب الصمت ، وثالث تســاوى فيـــه الأمـــران فحســـن السكوت خوفا من أن يجرّ الحديث في المباح إلى الحديث فـــي غيـــر المباح.

ليس الناس طرازا واحدا

تتفاوت عقول الناس ، وأفهامهم ومستويات ثقافتهم ، والأدلـــة والتـــي تصلح لزيد من الناس قد لا تصلح لعمرو وطريقة المناقشة والمحاورة التي يتقبلها هذا ربما لا يتقبلها ذلك والمحاورة التي يتقبلها هذا ربما لا يتقبلها ذلك . والمحاور الفطن يعرف من يحـــاور وبالتـــالي يعـــرف الطريقة التي ينبغي له أن يناقشه بها ويحاوره.

لذا يجب على المحاور أن يعرف مستوى الطرف الذي يحاوره ، فـــي العلم والفهم ، فإن الطالب لا يخاطب كما يخاطب العالم ، والكبيـــر لا يخاطب كما يخاطب الصغير أو النظير وعليه ألا يفترض ـــــ مســـبقا ـــــ في محاورة الذكاء فيكلمه بحيث لا يفهم ، ولا الغباء فيشرح ويبين

ما لا يحتاج إلى شرح أو بيان . كما عليه أن يعتقد أنه ربما يكون هو مخطئا والطرف الآخر على صواب ، فالله سبحانه وتعالى لم يحابـــه ويختصه من دون خلقه بالعقل والعلم والفهم.

ومن المفيد جدا في معرفة الطرف الآخر أن يســأله أسـئلة محايــدة بطريقة توحي بتساوي درجة القناعة في طرفيها المتناقضين عنــده ، وبذلك يستطيع أن يسبر غور الطرف الآخر دون أن يستفزه.

مثلا : كان أحدهم يحاور رجلا يلقاه للمرة الأولى في موضوع الحيــاة الحديثة ولا يعرف حقيقة موقفه منها ، فقال له : الحقيقة قضية الحيــاة الحديثة والحكم عليها مسألة شائكة ، ذلك أنها أعطتنا الكثير من جانب ، وسلبتنا الكثير من جانب آخر ، أعطتنا راحة ووسائل حديثة وصحة ونظافة واتصالات ، وسلبتنا هدوء البال وصفاء النفس وبساطة العيش.

ترى هل الصفقة في مجموع ما عطتنا ومجموع ما سلبتنا ، كنّا كاسبين فيها أم خاسرين ؟.

مثل هذه الطريقة توحي بالحياد ، وتوحي أن السائل ليس له رأي فـــي القضية المطروحة وأن قناعته مترددة متأرجحه ، وأنه يود أن يســمع من الطرف الآخر ما يساعده على تكوين موقف .

وبهذا يحسن التمهيد للحوار ، ويحسن التلطف في الدخول إلى قلــب صاحبه .

ويعرف ـــــ وهذا هو الأهم هنا ـــــ طريقة صاحبه في الحــوار ورأيه وقناعته.

الاستماع ودوره في إنجاح التفاهم والحوار

عندما نتحدث.. نحب أن يستمع إلينا الآخرون.. لعل هذه طبيعة عامة فينا جميعاً.. لأن الاستماع يشــعرنا بالثقــة والاحتــرام.. ويحسســنا بالأهمية..

وقد أثبت علماء النفس الاجتماعي أن الاستماع الجيد إلى الآخرين ليس بالضرورة ينتهي إلى التأثير الكامل عليهم إلا أنه يزيد مــن أواصــر المحبة والتقارب الروحي والعاطفي بين الناس..

كما أن من أبرز سمات العظمــاء وأصــحاب النفــوذ والتــأثير فــي المجتمعات هي الاستماع والإصغاء إلى كلام الآخرين..

فليس كثرة الكلام دليلاً على قوة الشخصية ولا قوة التأثير بل ربمــا – أو في الغالب – ينتهي كثرة الكلام إلى ما لا يحمد عقباه من النتائج..

فإن الكلام الكثير يعرّض صاحبه إلى الوقوع في الأخطاء الكثيرة أيضاً والدخول في مجالات بعضها هامشية قد تضر ولا نفع مضافاً إلــى أن الملل الناجم منه ربما ينزل بمستوى الحديث إلــى مصــاف الحــديث العادي والكلمات فاقدة القيمة أو الشعارات التي تفتقد إلى المزيد مــن الواقعية..

وبالتالي فان من كثر كلامه كثر خطأه..

استماع القادة

فــن الحـــوار

إن بعض المدراء والقادة يستصعبون الاستماع إلى أصدقائهم العــاملين معهم تصوراً منهم أن ذلك مضيعة للوقت أو انشغالاً بأمور جزئيــة لا تعد مهمة.

والحال أن هذا من الأخطاء الكبيرة عل المدى البعيــد.. صــحيح أن بعض ما يقال ويثار في الكلام يعد من الهامشيات ويأخذ مــن وقــت المدير وأعصابه الشيء الكثير إلا أن الكثير منه أيضاً قد يكون مهمــاً ويساهم مساهمة فعالة في تحسين وضع العمل وربما يقدح فــي ذهــن القائد أموراً تعينه على اكتشاف الكثير من الخفايا والمهام أو توصــله إلى الأفكار الاستراتيجية على مستوى الفكر أو التطبيق..

أو على الأقل تضع المدير في الأجواء الخاصة للعمل والعاملين أيضاً التي في الغالب هو بعيد عنها وكلنا يعرف كــم للإحاطــة بــالأجواء الخاصة دور في الإدارة الكفوءة، هذا فضلاً عــن الفوائــد الروحيــة والفكرية التي يكتسبها الأفراد جرّاء المجالســة مــع الــــــــكبار والمحاورة مباشرة معهم.. وهناك ملاحظة مهمة ينبغــي أن لا يغفــل عنها المدراء في ذلك وهي:

فـــن الحــــوار

إن صاحب الكلام في الغالب لا يخلو من ظلامة أو إحساس بالحرمان أو نقص يود إيصاله إلى الدائرة الأعلى لتنتصف إلى حقـــه أو يحمـــل اقتراحات أو تصورات يراها تساهم بشكل كبير في تحســـين الأداء أو تطوير العمل أو تنظيم الوضع الإداري بشكل جيد.

ومن الواضح.. أن الإنسان إذا أحسّ بحاجته إلى الكلام سيكون مشدوداً إلى البوح به وربما تنشحن نفسه بذلك وتكبر الشحنات وتتفاعل معـــه كلما تأخر إفراغها وإثارتها. وعليه فلا بد لهذه الشحنات من تفريغ فاذا وجد الإنسان أمامه من يستمع إليه من الأفراد الذين يهمه ســـماعهم أو يريد إيصال كلامه إليهم يكون قد شعر بأنه أدى ما عليه وحقق بعض غرضه وأما إذا وجد أمامه الباب موصداً فإن ذلك سينعكس عليه سلباً وربما يصدمه نفسياً ويعود إلى ما لا يحمد عقباه من ردود الفعل.

لأن الكلام شحنة كبيرة في النفس وطاقة جبارة لابد أن نوجد لها منافذ للتنفيس أو التنظيم لكي نستثمر إيجابياته ونحد من سلبياته.

وينبغي أن لا ننسى أبداً أن السيل الجارف يتكون من القطرات والقشة ربما تقصم ظهر البعير..

والكثير من المشاكل العويصة والأزمات الخطيرة كانــت فــي بــادئ أمرها صغيرة ولما لم نلتفت إلى احتواءها وتحديدها تكبر ثــم تنفجــر وتعود على الجميع بالضرر.

وينبغي أن لا نغفل أيضاً - إذا لم نستمع إلى الآخرين بشكل جيد وفعال - أن ذلك قد يزرع للمسؤولين صورة في أذهان أصدقائهم تصــورهم بأنهم لا أباليون أو أنهم يترفعون عن مجالسة أصدقائهم والمتعــاونين معهم وما يترتب على هذا الانطباع الســيئ مــن النتــائج الخطيــرة والأضرار البالغة على العمل والعاملين أوضح من أن تخفى.

تخفيف التوتر:

هل جربت الدخول في محاورة مع شخص كثير الكلام؟!.

- ما هو شعورك وهو يتحدث إليك مسهباً؟!.

- وهل جربت محاورة أناس يستمعون أكثر مما يتكلمــون مــا هــو شعورك معهم؟.

فـــن الحــــوار

لاشك أنك تشعر أحياناً بأن الثاني قوي الشخصية والتأثير واسع المدى وواثق الخطى بينما الأول يشعرك بالمزيد من الملل والسأم وبالتالي لا يستطيع أن يحقق أهدافه المرجوّة.. لأن الكلام وسيلة للتعبير والتفـــاهم وخير الكلام ما قلّ ودل كما يقول مولانـــا أميـــر المـــؤمنين (عليـــه السلام)..

فإذا زاد الكلام عن حدّه ابتلي بالتكرار وتوضيح الواضحات التي هـــي من مستهجنات البلاغة وبالعكس من ذلك الاستماع فقد أورثت التجارب العديدة – فضلاً عما ورد في الأخبار الشريفة وما أثبته علماء الـــنفس الاجتماعي – المزيد من القناعة في أن الاستماع الجيد من أهم الأدوات الرئيسية للوصول إلى قلوب الآخرين والتفاهم المثمر معهم..

وخاصة في مواقع الخلاف والتوتر. وفي الواقع لوحظ أنها تؤدي دوراً كبيراً في التخفيف من التشنجات وتهدئ من الميول العدوانية واستعمال العنف في لحظات الانفعال.

فعندما نستمع بانتباه وهدوء إلى محدثينا محاولين فهم مما يقولونه فإن من الصعب أن نقع أسرى الإثارات والاســـتفزازات التـــي يمكـــن أن نتعرض لها..

كما أن من الصعب – في الغالب – أن نواجههم بـالعنف أو نمـارس معهم شكلاً من أشكال السيطرة أو نتعصب لآرائنا فقط ونتصـرف وكأننا وحدنا على حق.. أو نقوم بتغيير الموضوع أو استعمال المغالطة في طريق الحوار.

إذاً الإصغاء الفعّال والمدروس يشكل صمام أمان يحمينا من الوقوع في أسارة أفكارنا المسبقة أو انفعالاتنا الحارة.. فكيف إذا مارس طرفنا الآخر الأساليب نفسها وقابلنا بالهدوء والثقة واستمع إلينا جيداً أيضاً؟.

في الأجواء العادية المريحة – كمحادثة صديق حميم أو قريب في شؤون الحياة – نستمع إلى محدثينا بشكل جيد وهادئ.. ونحس وكأننا نحتاج إلى المزيد من الاستماع إلى كلامهم..

وباختصار نسمح لهم أن يقولوا ما عندهم ونحاول نحن أيضاً أن نتعاطف مع ما يقولون ونشعرهم بالاهتمام والتفاعل بل ونساعدهم على طرح مشاكلهم بوضوح وأمان.. لأننا نستمتع بكلامهم.. أو نحب أن نكسب ودّهم ونحافظ على علاقاتنا معهم بشكل جيد ووطيد..

وأما عندما تكون الأجواء متوترة ومشحونة بالانفعالات – وهو الــذي يحصل في مواقف الخلاف غالباً – فإن العديد منــا ينســى إمكاناتــه الكبيرة في احتواء الأزمة فيتورط فيها بل وربما يزيدها اشتعالاً، إذا لم يبد من نفسه اهتماماً للإصغاء وفهم ما يقوله الطــرف الآخــر ومــاذا يريد؟.

مهارات الاستماع الفعال:

السؤال الذي يطرح هنا هو: كيف ينبغي أن نصغي لنحتفظ بثقتنا فــي احتواء الأزمة رغم التوتر المتصاعد؟ وماذا يمكننا أن نفعــل لنشــجع الطرف الآخر – المنفعل – على التعــاون بــدلاً مــن الصــراع أو امتصاص مضاعفات الانفعال على الأقل؟ وما هي الأساليب التي توفر إصغاءً فعالاً في إجراء الحوار؟.

لاشك أن هناك العديد من المهارات العملية التــي لا يكفــي معرفتهــا والعلم بها في فرض السلام على التوتر ما لم نمارسها ممارسة ميدانية

متواصلة.. وفي هذا المختصـــر نـــذكّر بـــبعض الأدوات الأساســـية للاستماع الفعّال..

أولاً- لخص حوارك

على الرغم من بساطة التلخيص إلاّ أنه يعتبر مفتاحاً مهماً من مفـــاتيح الإصغاء الفعّال، وإذا جربت مرة – وأنت تحاور- تلخيص ما يـــدور بينك وبين محادثك وسجلت النقاط البارزة من حديثه ستتوصـــل إلـــى الفوائد الكبيرة التي تحصل عيها جرّاء ذلك سواء على صـــعيد كســـب الود والمحبة أو على صعيد التفاهم والاتفاق..

ولو أوجزنا الفوائد الجمّة التي نكسبها من التلخيص بشكل نقاط ســـنجد كم للتلخيص من أهمية في تفعيل الحوار واستثماره..

فعندما نلخص ما يقوله محدثنا بين حين وآخر فإننا:

١- نعطيه المزيد من انتباهنا وتركيزنا على مؤدى كلامه والوصـــول إلى عمق مضامينه ومراميه.. لأن الكتابة والاستماع معاً يشتركان لشد

الذهن إلى محور الكلام والحؤول دون شروده إلى ما يصــرفه عــن صلب الموضوع.

٢- ونوضح له في الوقت نفسه أننا نتــابع معــه مجريــات الحــديث وتسلسل موضوعه فيشعر بالمزيد من الثقة والتركيز أيضــاً لإشــباع الموضوع بما يثري البحث ويمنعه من الهامشيات، وهذا أمــر يعــود علينا أولاً أيضاً لأنه يسهل علينا فهم ما يدور في خلد طرفنــا الآخــر وتفهم مصالحه وأغراضه وهو بدوره يوفر لنا قدرة أكبر علــى إدارة الحوار بما يلبّي طموحاتنا ويعود على الجميع بالنفع.

٣- إنه يجنّبنا الوقوع في شراك الفهم الخاطئ لما يقوله الطرف الآخر وبالتالي تبني بعض الآراء والمواقف التي ربما تسيء إلينا أو إليه من حيث لا نحتسب.

٤- إنه يجنبنا الوقوع في فخ الفرض والسـيطرة علــى الآخــرين أو الظهور بمظهر من يحاول ذلك على الأقل.. لأن التلخيص يمنع ــ في العديد من الحالات - من المقاطعات أو الهبوب في وجه المتحدث بين آونة وأخرى لرد كلام له أو توجيه كلام إليه..

ولو لاحظنا أجواء الندوات التي يعقدها أناس يلخصون ثم يتكلمون وأخرى خالية من التلخيص ستجد كم للتلخيص من أهمية في إضفاء الهدوء والموضوعية على أجواء الحوار.. لأن من لا يلخص يقع أحياناً في فخ الاهتمام بما يقوله هو ويشدّ مشاعره وذهنه لما يريد أن يعبر عنه هو أو يلبي له مصالحه وينسى أو يغفل عما يريد أن يتحدث به طرفه الآخر لذا قد يبتلى بتضييع الحوار بالمقاطعات المستمرة أو تغيير مجرى الحديث، مثلاً:

أ) إنه لمن دواعي سروري أن أجد فرصة أحدثك فيها عن الأعمال التي أنجزتها خلال هذه الفترة..

ب) (مقاطعاً) وأخيراً عرفت خطأك وتوجهت إلى وظيفتك.. (تغيير الموضوع وهو يشير إلى عدم الانتباه الجيد إلى ما يقوله الطرف).

أ) اسمح لي أن أكمل كلامي ثم تفضل بالإجابة.. إن أعمالي كانت صعبة وتعرضت فيها إلى الكثير من العناء..

ب) (مقاطعاً) طبعاً لأنك متفرد وتعمل لوحدك (حكم سريع، ونصيحة، وإثبات تفوق).

وأنت تجد أنه لو تواصل الحديث بهذه الشاكلة سيبتعد شيئاً فشيئاً عـــن أجواء الحوار الموضوعي الهادف وينتهي في آخر المطاف إلى العراك أو الانفصال – على أحسن الفروض – فإن الحوار الهادئ بحاجة إلى أجواء ودية صافية يسودها الاحترام والسكينة فإذا – أحياناً – يقوم من نرغب في أن يستمع إلينا ويتفهم مشاعرنا واهتمامنا بسد الطريق أمامنا ويقطع علينا باب التفاهم فإن ذلك سيقطع الأمل أيضاً بالتواصل معـــه والوصول إلى حل..

وأكثر من هذا – في المواقف التي نريد أن نبـــادل أطرافنـــا الحـــديث العادي اليومي – إذا واجهنا أطرافاً لا يحبون الاستماع ولا يبدون لنـــا أي اهتمام فإننا سنشعر بالألم وإذا لم نتحل بالصبر وسعة الصدر ربما ننفعل عاطفياً ونقلب جو الصداقة معهم إلى جـــو عـــراك وتخاصـــم فتصوروا إلى أي مدى يمكن أن يؤدي – التسرّع في الكـــلام وعـــدم الإصغاء – إلى إثارة الغضب والاستفزاز بل وربما ينتهي إلى العراك وفقدان الأصدقاء فضلاً عن معاداة الخصوم..

إذن الاهتمام بتلخيص حديث الآخرين بأمانة وهدوء يعطينـــا فرصـــاً كبيرة لفهم كلامهم ولتحكيم التفاهم بدل العراك كما يعطينا قدرة جيـــدة

على تجنب محاولات الضغط والسيطرة ليحل محلها التحابب والتقارب المتبادل..

عناصر التفاهم

وذلك لأنه يضمن لنا العناصر الأساسية للتفاهم من:

تركيز الانتباه على كلام الطرف الآخر.

والتأكد من فهم مغزى حديثه.

ومتابعة النقاط الهامة منه للرد أو التأييد..

وإشعاره بالصدق والثقة والظهور بأننا نريد فهمــه وعــدم الســيطرة عليه..

فإنه ليس من السهل تركيز الانتباه على كلام الخصــم فــي مواقــف الخلاف المتوتر.. لأن تشنج الأوضاع وتوتر الأعصاب قــد يغرينــا بمحاولة المناورة وإفحام الطرف الآخر (لإثبات الأنا أو غيــر ذلــك) وقليل منا من يفكر بإقناع الآخرين بصحة وجهة نظره مــن الزاويــة المنطقية. وواضح أن محاولات الإفحام والفرض تقودنا إلى التركيــز

على أنفسنا وأفكارنا وما يهمنا.. وتساهم العصبية والانفعال مساهمة كبيرة لسد العين والتفكير عن تفهم الطرف الآخر وما يحسّه ويفكر به..

لذا فإن محاولة التلخيص تفيد في السيطرة على أنفسنا وتنظيم أفكارنا في نفس الوقت الذي تشير إلى حسن نوايانا وصدقنا في الحوار مما يشيد تواصلاً أفضل ويقيم جواً صافياً من الأمن والثقة ويبني جسوراً متينة للتفاهم والارتباط بين الطرفين.. لأن التلخيص يعطي للمتحدث شعوراً بتتبعنا لتفاصيل حديثه بدقة واهتمام دون أن نحسسه بضغط أو ثقل آراءنا الخاصة ودون أن نوجه إليه سلسلة الأسئلة والمقاطعات الشبيهة بالأحكام القاسية..

وبالتالي فإن التلخيص يتضمن الإعلان للطرف الآخر عن استعدادنا لتفهمه وجاهزيتنا للتعاون معه.. وهذا الأشعار كفيل بشدّه إلينا ودعوة صادقة للتقارب والتفاهم ثم التنسيق..

فوائد أخرى

فن الحوار

لكي ننجح في تأثيرنا أو استثمار الحديث مع الآخرين فإننا نحتاج إلى إشارات تدل على حبنا للتواصل ومتابعة الحوار معهم..

كثيراً ما يحدث – حتى في أحاديثنا اليومية مع الأصدقاء – أن نحس بأننا أخطأنا في فهم محدثنا بل وأحياناً نحس بأننا قد أسأنا فهم مقصده ونواياه وبالتالي أسأنا تقديره واحترامه..

ويزداد هذا الشعور في مواقف الصراع والتخاصم.. وذلك بسبب عدم الاستماع أولاً لما يقوله الطرف الآخر وماذا يريد..

والكثير من الناس يبتلى بسوء الظن والتشكيك في نوايا الطرف الآخر عندما لا يقيم تواصلاً معه وبالتالي فإن للشيطان دوراً كبيراً في إثارة النزاعات والفتن بين الأخوة والأصدقاء وفي الغالب يستغل القطيعة ليثير في النفوس الأضغان والتهم.. فإذا أقمنا تواصلاً معهم واستمعنا إليهم من قريب نكون قد أغلقنا عليه أبواب ذلك..

إن سوء الفهم.. وسوء الظن يجران وراءهما كثيراً من النتائج السلبية التي تنعكس بشكل واضح على مجرى الحديث وعلى إمكانات حل النزاع بشكل إيجابي وفعّال.

واستخدام التلخيص يوفر لنا قدرة جيدة على تخفيف الشكوك وتصــعيد الأزمة وذلك لأننا بالتلخيص مضافاً إلى إشعار الآخرين بأننا جــادّون من أجل التفاهم نكون قد امتلكنا القدرة على التأكد من مغزى كلامهم.. والتعرف على مدى فهمنا له..

فإن من المهم جداً أن لا نخلط في كلام الناس ونمزج ما يقصدونه بما نفهمه نحن فكثيراً ما نستنتج من كلام محدثينا استنتاجات متسرّعة ربما لم يكونوا يقصدونها فيوقعنا في مطبات سوء الفهم أو سوء الظن الأمر الذي قد يعكر أجواء العلاقات ويمنع من التفاهم.. فإذا لخصــنا كــلام محدثنا وركزنا على أهم النقاط فيه سيبقى لنا مجال للاحتجاج به عليه كما يبقى لديه فرصة للتفسير الواضح الذي يمنع من سوء الفهم الــذي يزيد الطين بلة في معظم مواقف الصراع.

إن مهارة التلخيص يمكن أن تكون مفتاحاً للتفاهم المتبــادل وللتعــرف على مصالح كلا الطرفين وبالنتيجة تساعد على قيــادة المفاوضــات بشكل خلاّق وهادف بدلاً من العراك والأذى المتبادل..

وعليه فإننا نشجع على أن نجرب هذا الأسلوب في المحاورات لنصقل هذه المهارة فينا لنتعلم من احترام الآهرين والاستماع إليهم بشكل أفضل وليسهل علينا التفاهم معهم.

إن التلخيص وإن كان يتطلب منا المزيد من الجهد والتركيز وكتابة ما يدور في المناقشات إلا أنه يعطينا قدرة كبيرة على تحويل الصراع إلى تفاهم والعراك إلى تفاوض وبالتالي يعطينا مهارة جيدة على تحويل المشاحنات إلى محبة وتعاون مضافاً إلى ما له من طاقة كبيرة على توثيق الكلام وكذلك التعمق في مقترحاته وحلوله وفي مواقع الخلاف الاحتجاج به لنا أو علينا.

ويكفي في هذا فوائد جمّة تغطي على ساعات الجهد والتعب الناجم من عملية التلخيص نفسها..

ثانياً – الدخول إلى عالم الآخرين

كثيراً ما يكفي أن ننتظر من بعد إلي شخصين يتحدثان فيما بينهما لنتوصل إلى نوعية العلاقة التي بينهما وهل هي علاقة رسمية أم علاقة أقرب وأكثر حميمية.. (إذ لاحظنا وضعيات جسديهما أو

حركات أيديهما أو المسافة التي تفصل بينهما) فربما سنتعرف على مستوى العلاقة بينهما.

هل تذكر منظر شخصين يتحدثان في مقهى أو كازينو أو حافلة نقل..؟

هل راقبت وضعك وأنت تتحدث إلى شخص قريب جداً إلى روحك وقلبك؟

هل انتبهت إلى أسلوبك في الحديث مع طفل صغير؟

إنك في الغالب تنزل إلى مستواه – الطفل – وتخاطبه على قدر فهمه ومداركه وفي الأخبار الشريفة ورد استحباب التصابي للصبي.. لماذا؟.. لأن ذلك كله عبارة ثانية عن فتح نوافذ نفسه والدخول إلى عالمه لتقيم معه تواصلاً جيداً. إذن أسلوب المحادثة وطريقة الجلوس وتقارب الوجهين أو تقاطع النظرات أو الهمس وغيرها مؤشرات عفوية قد تدلنا على مدى الانسجام والتفاهم بين الناس...

فإن الروح هي التي تتكلم ولكن مرة اللسان يعبّر عن مشاعرها وأحاسيسها وأحياناً الجسد وكلما كانت العلاقة صميمية أكثر كان خطاب الجسد أدل وأوضح.. عليه فإذا أردنا أن تصل كلماتنا

ومضامينها إلى محدثينا بشكل جيد ولطيف فعلينا أن نحرص على أن تكون لغة الجسد متوافقة مع ما نقوله لهم..

وإذا كنا حريصين على أن يحدثنا طرفنا الآخر عن نفسه بسهولة وارتياح أكبر فعلينا أن نحسسه بالأمن والثقة في علاقته بنا..

ومن هنا فعلينا أن نفهم إيقاع وحركات جسده والألفاظ التي يستخدمها ومدى سرعة حديثه أو بطؤه والرموز التي يبطن بها الكلام لنتفهم أحاسيسه الكامنة جيداً ثم العمل على فتح منافذها والدخول إلى عالمه والتحاور معه من ا لداخل..

إن من أشد موانع التفاهم أن يتحدث شخصان من عالمين مختلفين لا يسعى أحدهما لدخول عالم الآخر.. أضرب لك بعض الأمثلة:

* عندما نتحدث إلى إنسان بسيط أمي فحتى ندخل إلى فهمه ومستواه لا بد وأن نتكلم بالأسلوب الذي يفهمه ويستمتع به وبالتالي نتمكن من أن نؤثر به ونوصله إلى طريق مفتوح للتفاهم فإذا تحدثنا إليه بألفاظ رنانة أو اصطلاحات من تلك التي يستخدمها المثقفون أو الاختصاصيون فإن ذلك سيمنع من التواصل الجيد لأننا نكون قد

وضعنا بيننا وبينه حواجز كبيرة في المستويين وبالتـــالي نحـــول دون الوصول إلى نتائج مرضية لأن طرفي الحديث أصبحا فـــي عـــالمين مختلفين تماماً.

* المدير الذي يتحاور مع عماله وموظفيه حول موضوع أو يحـــاول معالجة أزمة أو تصحيح فكرة لا شك أن فاصلة المواقع والأدوار يمكن أن تجعل فواصل نفسيه تحدد من مســـتوى العلاقـــات إلا أن المـــدير الناجح يمكنه أن يخفف من التباعد الكبير بينه وبينهم إذا دخـــل إلـــى عوالمهم فمثلاً..

*ربما يجد من المناسب أن يلتقي معهم في بيته ويواصل الحديث وهو في ملابسه البيتية..

* وربما يقبل ضيافتهم البسيطة على فنجان قهوة أو شاي في كـــازينو وربما يخرج معهم في جولة سياحية..

*وربما يأكل طعاماً شعبياً لم يتعوّد العمال والموظفون أن يروه علـــى هذه الحالة.

* وإذا ابتعد عن الأسلوب الخطابي واجتنب الألفاظ ولغـــة القـــرارات ليستعمل بدلاً منها كلمات بسيطة وأمثلة من واقع العمال سيكون أقرب إليهم ويشعرهم بالثقة والاطمئنان للانفتاح عليه.. لأنه أصـــبح واحـــداً منهم..

وهذا الانفتاح الإيجابي الكبير من شأنه أن يمد جسور التفاهم والاتصال الذين يحظى الجميع بفوائدهما..

*وفي موقف آخر.. يمكننا أن نشجع محدثاً خجولاً على الحديث بعفوية واسترسال عندما ننحني بقامتنا إليه أو نصغي إلى كلامه مع اقتـــراب قليل باتجاهه أو نتواصل معه بصرياً بشكل لطيف وشفاف..

ولعل العديد منا مرّوا في تجارب لدى الحديث مع أناس لا يركـــزون كثيراً في الحوار كيف يكون الحديث معهم ثقيلاً أنظر.. إذا تحدثنا مع أشخاص باهتمام فوجدناهم يتطلعون إلى ساعاتهم أو يصـــلحون مـــن هندامهم أو يتصفحون أوراقاً أو يطالعون مجلة أو صحيفة، أو يلتفتون إلى هنا وهناك كم سيثير هذا الأســـلوب فينـــا مـــن النفـــرة والملـــل والإحساس بالاحباط..

فـــن الحـــوار

* إذا دخلت في حوار مع مديرك أو زميلك وفوراً حمل التليفـون أو قطع حديثك وتكلم مع شخص آخر.. قد يشعرك بأنه في عـالم غيـر عالمك.

إن إقامة تواصل مثمر مع الطرف الآخر يكون أسهل وأقرب عنـدما ندخل إلى عالم الطرف الآخر وننفذ إلى روحه وقلبه.. وتزداد أهميـة هذه الآلية كلما كان موضوع الحديث صعباً..

إذن نستطيع أن نستمع إلى محدثنا استماعاً فعالاً عندما نـدخل بشـكل سريع إلى عالمه.. وواضح.. إن الدخول إلى عالم الآخرين لـيس لـه صيغة ثابتة بل ربما يكفيك الدخول إلى عالم محدثك:

أن تجلس معه جلسة بسيطة ومنفتحة.

وربما تنحني إليه جسدياً أو تتوجه إليه بوجهك ومقادم بدنك.

وربما تجلس معه في مطعم أو مقهى.

وربما أن تتكلم بالطريقة التي يحبها ويميل إليها وهكذا..

وبالتالي فإنه ليس من الصعب أن تساهم بعض الالتفاتــات البســيطة لأسلوبنا وطريقة تعاملنا مع الآخرين في تحسن علاقاتنا بهم وتوطيــد جسور الربط وفي النتيجة التوصل معهم إلــى تفــاهم أفضــل حــول المشكلات الصعبة.

إن تمثل عالم الطرف الآخر هو فن بذاته والفوائد المترتبة عليه أكبــر مما نتصور إن الناس أذواق ومشارب والحالات النفسية للبشر تســاهم كثيراً في نوعية قراراتهم وطبيعة تصرفاتهم..

فإذا تمكنا من أن نتعايش مع الآخرين حسب ميولهم النفســية ودخلنــا عوالمهم وتكيفنا مع أجواءهم سنكون في الحصيلة أقدر على تفهم مــا يريدون وبالتالي أقدر على إدارة الأزمة معهم إدارة ناجحة ومثمرة.

فإن تمثل عالــــــم الخصم يفيدنا بالإضافة إلى مــا تقــدم.. يفيــدنا فـــــي صب موضوع الحديث في النقاط الهامة التي تمسنا وتدخل في أولوياتنا..

فعندما يحس محدثنا بأننا قريبون من عالمه الخاص ودخلنا إلــى قلبــه ومشاعره فإنه يكون من الأسهل عليه وعلينا أن نتعامل بارتياح وطيب

نفس وهو يوفر لنا قدرة أكبر على أن نؤثر فيه بمقترحاتنا وآراءنا لأنه لا يشعر بأننا معه في حالة حرب أو خصومة.. أو هناك نوايا يخافنـــا منها.. كما لا يحس بأن هناك محاولات ضغط وإكراه تفرض عليه من خارج.

ثالثاً – اعمل على توجيه الحديث

ونعني به الإدارة المقصودة لأقوالنا وأقوال محدثنا في الاتجـــاه الـــذي نطمح إليه.. وطبيعي هذا يشمل صيغة الحديث ومحتوياته..

إن محدثينا قد لا يستطيعون في بعض الأحيان أن يتحدثوا إلينا بطلاقة خصوصاً في القضايا الهامة بالنسبة إليهم لذا ربما يقعون في مطبـــات تهميش الكلام أو الخروج به عـــن الموضـــوعية أو الامتنـــاع عـــن المواصلة وتتجلى هذه الأزمة في مواقع الخلاف.

ربما يعود ذلك إلى توترهم النفسي.. أو خجلهم أو قلقهم وخوفهم مـــن العواقب أو الإبهام في المستقبل وغموض المصير ونحو ذلك..

فإذا كان هدفنا نحن أن نتوصل إلى تفاهم ثم تعاون معهم فإن بإمكاننـــا أن نساعدهم على التعبير عن ذلك بسهولة وفي نفـــس الوقـــت نقـــود المحادثات بالاتجاه الذي يهمنا ويهم المفاوضات..

كيف نوجه الحديث؟

لعل أول طريق للوصول إلى الآخرين هوان نبدأ نحن بالتحـــدث عـــن أنفسنا فيما يتعلق بموضوع البحث.

فإننا بذلك نكون قد زودنا طرفنا الآخر بما يعينه على فهمنا ومخاطبتنا وفي نفس الوقت نكون قد رفعنا عنه حالة القلق والخوف ولو بعـــض الشيء.

وذلك لما تقدم بيانه من أن أكثر المخاوف والقلق ينشأ من الغموض في الطرف الآخر فإذا تحدث عن نفسه بوضوح وصراحة يكون قـــد أزال عن نفسه الالتباس.. ولعلنا نبدأ الحديث هكذا..

* إني أدرك كم لهذا الموضوع من الأهمية بالنسبة إلينا لذا قد يصعب عليك التحدث به وقد وقعت أنا شخصياً بهذا الإحساس في تجارب سابقة فقد جرى حديث مع... (وتبدأ تقص له الموضوع تدريجياً من حيث لا تشعره بروتين المحاورة).

فإننا عندما نبرز الجزء المخفي من شخصيتنا بأسلوب رقيق ولطيف نكون قد أشعرناه بالأمن والطمأنينة فيتشجع بشكل طبيعي للحديث معنا بارتياح وثقة. في الوقت الذي ما كنا نحصل على هذا الاسترسال إذا تعاملنا معه وفق الروتين أو بقينا نتكتم ونتحفظ منه.

إذن بالحديث العفوي الواضح يمكننا أن نوجّه الحديث بالاتجاه الذي يعود علينا جميعاً بالفائدة وتحقيق المصالح المشتركة...

هناك أسلوب آخر لتشجيع الطرف الآخر للدخول في الحديث بأمان وثقة.. وهو لا يقل أهمية عن الأول.. وذلك إذا حددنا موضوع المحادثة بوضوح ودقة.. في بعض الأحيان نساهم نحن في إرباك الطرف الآخر إذا كان موضوع حديثنا معه مبهماً وشديد العمومية..

وواضح أن العموميات تضيّع الغرض وتقطع رأس الحديث وخواتيمه فيعيش أطرافه والطريق أمامهم مبهم لا يعرفون من أين يبدأون والى أين ينتهون..

أنظر.. إذا حاورك محدثك هكذا.. (عن الأوضاع الإدارية في العمل مثلاً).

في الواقع لا أعلم من أين أبدأ وبأي موضوع أبدأ والى أي نقطة انتهي..

في الحقيقة أنا لست مستعداً للخوض في هذا الحديث الآن لأنه لا شيء عندي أبدأ به ولا يدور منه شيء في رأسي.

مع هذا الحديث كيف ستجد نفسك؟ وهل ستتمكن أن تتوصل إلى حل؟.

بينما لو حدد موضوع الحديث من أول وبدأ من حيث يبتدأ به في هكذا مواضيع ستجد أن المحادثات مثمرة وتصل في آخر المطاف إلى حلول..

لذلك إذا واجهنا هذا النوع من الحديث هناك طرق تعيننا على توضيحه ورفع الإبهام عنه فيمكننا أن نوجه بعض الأسئلة مثلاً إليه فنقول:

قل لي من فضلك.. ما هي أخبارك الإدارية؟

وهل تشعر بالارتياح في عملك مع مديرك؟

لماذا تشعر بعدم الراحة من مديرك مع أنه إنسان جيد ومتواضع؟

ما هي الخطوات التي ينبغي أن تتخذ لإنجاح الأزمة الإدارية؟

وواضح أن مثل هذه الأسئلة تركز على المهم من جوانب الحديث وتطوقه بسور واضح يمنع منه الشطط أو الخروج عن الموضوعية في نفس الوقت الذي يرفع منه الإبهام والغموض وبهذا نكون قد ساعدنا محدثنا على توجيه الحديث وأعطيناه رؤية أوضح وأعمق وأكثر تحديداً عن موضوع المحادثات في نفس الوقت الذي نكون قد وفرنا لأنفسنا جملة من المعلومات الجيدة عن أوضاع الطرف الآخر التي من شأنها أن تعيننا على إدارة الحوار بالشكل الأفضل، وتصل في الآخرة إلى نهاية مرضية لنا جميعاً.

قواعد في الحوار:

١. الإخلاص وصدق النية.

٢. القول الحسن ، يقول تعالى (وقولوا للناس حسنا) إنه توجيه جميل من هذا الرب العظيم ، فلماذا أحبتي في الله عند الحوار يغيب عنا الأدب والاحترام وخاصــة فــي اللسان ، فنتعجب من خروج بعض الألفاظ التي لا تليق بالمسلمين فيما بينهم فكيف بالدعاة وطلاب العلم.

٣. وحدة مصدر التلقي عند التنازع ، والمعنى أنه لابد من الاتفاق على أن يكون الرجوع عند الاختلاف إلى الكتاب والسنة لا إلى أي أمر آخر.

٤. تحرير محل الخلاف والاتفاق ، والمقصــود أن نتفــق على حصر مادة الخلاف ونحدد موضوع الخلاف حتى لا نتوسع في المواضيع المطروحة.

٥. عدم قبول الدعوى بدون دليل ، أي لابد من أن يكـــون الحوار معتمد على أدلة تكون هي الفاصل فـــي قبـــول الحق ورد الباطل ،لأن العبرة بالدليل الذي هو الفاصـــل والحاكم على الآراء والأفكار.

٦. الاستدلال بالأدلة الشرعية ثـــم العقليـــة ، لأن الأدلـــة الشرعية هي الأصل ، وأما الأدلة العقلية فهـــي تبـــع ، ولأنها معرضة للصواب والخطأ أما الأدلة الشرعية في معصومة.

٧. الاستدلال بالأقوى ثم الذي يليه .

٨. توثيق المعلومات ، فلا ينفع مجرد الاستدلال بل لابـــد من توثيق المعلومات والتأكد من صحتها ســـواء كانـــت أحاديث أو أقوال أو غير ذلك.

٩. الأمانة العلمية ، ويكون ذلك بالصدق في الاســـتدلال ، والصدق في الطرح ، والصـــدق فـــي عـــزو الأقـــوال والمعلومات.

١٠. إفساح المجال للخصم ، وعدم الاستئثار بالحديث لأن الطرف الثاني بحاجة إلى أن يبدي ماعنده ، ويظهر رأيه ، فلا تكن أنانياً في الحوار.

١١. ترك المبالغات والتهاويل ، وظبط النفس ، وظبط الأقوال والبعد عن المبالغات في الحماس للمواضيع التي تدافع عنها.

١٢. التركيز على الرأي لا على صاحبه ، لأن الرجل القائل بهذا الرأي قد يكون جاهلا أو متأولاً أو ناسياً ، فلابد أن يتوجه النقد إلى الفكرة أو القول .

١٣. إعطاء كل قضية حظها من النقاش ، وهذا من الحكمة في النقاش والحوار.

١٤. فرق بين الحوار مع السني والحوار مع المبتدع ، لأن السني غالبا يكون متفقا معك في الأصول والثوابت ، وأما المبتدع فهو بحاجة إلى تأصيل أكثر وظبط لأصول الدين وغير ذلك من أسس الحوار.

١٥. فرق بين الحوار مع المبتدع ، وبين الحوار مع مـــن وقع في بدعة وهو ليس من المتأصلين في البدع.

١٦. فرق بين الحوار مع العالم والحوار مع المتعالم ، لأن العالم يعلم المسألة ولكنه قد ينساها أو ... ، أما المتعالم فغالباً ما يكون متكبراً في قبول العلم مترفعا عن النقـد والتوجيه.

١٧. فرق بين الحوار مع العامة والحوار مع طلاب العلم.

١٨. فرق بين الحوار مع المنتمي للإسلام المحـب لـه ، وبين الحوار مع المبغض له المعادي له.

١٩. فرق بين الحوار مع الرجل وبين الحوار مع المرأة ، فالحوار مع النساء له ظوابط لابد من مراعاتها.

٢٠. إياك وإصدار الأحكام بدون تأني (كالتكفير والتبـديع والتفسيق) خاصة مع المعروفين بالانتماء للسنة.

٢١. البعد عن رفع الصوت.

٢٢. الحرص على التزام الأدب وحسن الخلق ، وأن تعلــم أنك مطالب بذلك مع الناس كما أنك مطالــب بإظهــار الحق.

٢٣. احذر أن تصرف الناس عن الحق بسوء خلقك.

٢٤. احذر من الشعور الخفي بالرغبة في الانتصار للنفس لا للحق.

٢٥. الحرص على قاعدة (إيثار الحق على الخلق).

٢٦. عليك بتطبيق قاعدة ابن القيم مع الهروي صــاحب (منازل السائرين) وهي : الهروي حبيب إلينــا والحــق أحب إلينا منه ، وهذا إن كان الحوار مع أحد من أهــل السنة، والمعنى أننا نحب العالم والمحاور (فلان) ولكن محبتنا للحق أقوى وأعظم.

٢٧. إقرأ في فن الحوار والمحاورة.

٢٨. صلاح الرجل الذي تحاوره لا يدل على أن مايحمل من مبادئ هي صواب.

٢٩. النفي والإثبات لايصحان إلا بدليل.

٣٠. ناقش نفسك قبل مناقشة الاخرين.

٣١. عليك باستشارة العلماء قبل الدخول في المحاورة.

٣٢. إذا انتصرت في الحوار فاعلم أن الغاية هي الوصول للحق لا لذات الانتصار.

٣٣. واعلم أنك كنت تمارس وسيلة دعوية مهمة ألا وهي الحوار.

٣٤. واعلم أن انتصارك إنما هو بفضل الله تعالى لابجهدك ، ولا بعلمك ، ولا لفضلك.

٣٥. وأخيرا إياك والغرور والعجب.

الاسرة المسلمة والحوار:

خلق الله سبحانه الإنسان فجعله طفلاً يبحث عن حنان والديه وعطفهما، يهتز قلبه فرحةً عندما يلمح طيفهما ويبكي إذا لم يكحل عينيه بطيفهمـــا وكأنه ينادي أمي .. أبي .. أين أنتما لا تتركاني وحيداً وســـط صـــقيع الحياة، وتمر الأيام فيصبح شاباً ليبدأ رحلة بحث جديده عـــن شـــريك الحياة يبحث عن مودته ورحمته وسكينته مع نصفه الأخر فتبدأ الحياة بينهما بما زرع الله في قلبهما من مودة ورحمة وسكينة، ولكن للحيـــاة جراح وأحزان ولكل واحد من الزوجين عقل يختلف به عن الأخـــر ، ولكل واحد منهم قدر من الحب والحنان أوجـــدهما الله ســـبحانه فـــي نفسهما ، فماذا يفعلا وسط الزحام ، مـــاذا يفعـــلا إذا هبـــت عاصـــفة الخلاف أيتركاها تمزق الشراع ليغرق قارب الحياة أم يضمدان جـــرح الحياة لتستمر وليبقـــى الحـــب والرحمـــة نـــور البيـــت وأساســـه ...

ولهذا اخترت كلماتي هذه فالأصل في الحياة الزوجية المودة والرحمـــة والسكينة التي أوجدها الله سبحانه في الزوجين ولكن إذا غفـــل القلـــب

فــن الحـــوار

لحظه وتعطلت لغة العقل وشب الخلاف نقول لا بــأس ولكــن تعــالا نتحاور ... نعم فالحوار دواء لمثل هذا الداء ولكن قبل أن نتحاور ، هل تعلمنا آداب وأصول الحوار أم بدأنا نتحاور والجهل والعناد يغلق قلوبنا وعقولنا وأعيننا ليزيد الخلاف وتنقلب المودة إلى بغض والرحمة إلــى ظلم والسكينة إلى بركان .

فيا من سمع كلماتي أدعوك معي في رحلة قصيرة نتعلم بها فن الحوار ولنبدأ ....

اللمسة الأولى : الحوار من الأساليب التربوية المهمة

"ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِــالَّتِي هِــيَ أَحْسَنُ) النحل: من الآية١٢٥ "(

اللمسة الثانية : الحوار هو الطريق الأمثل للإقناع والإقناع هو أســاس الأيمان الذي لا يمكن أن يفرض فرضاً وأنما ينبع من داخل الإنسان .

اللمسة الثالثة : الأسرة المسلمة أولى المحاضن التربوية في الإفادة من أسلوب الحوار في غرس المفاهيم التربوية وتثبيــت وتقويــة الأســس العقدية وبناء الشخصية الإسلامية، والوقاية من نزغات الشيطان التــي

تطرأ على اللسان لا سيما وقد كثرت المشكلات الأسرية التي قد يكون من أسبابها في أحيان كثيرة، كلمة طائشة وعبارة نابية وحوار غاضب ولغ فيه الشيطان فكان بعد ذلك النزاع والخلاف والشقاق الذي انتهــى بــدوره إلـــى هجــر وفراق؛بــل ربمــا تحــول إلـــى طــلاق !!

اللمسة الرابعة : الحوار من المحاورة وهي المراجعة بـــالكلام وهــو حديث يجري بين شخصين أو اكثر .

"فَقَالَ لِصَاحِبِهِ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَنَا أَكْثَرُ مِنْكَ مَالاً وَأَعَزُّ نَفَراً (الكهف: من الآية٣٤ ")

اللمسة الخامسة : غاية الحوار

معرفة الحقيقة والتوصل إليها ، أو دفع الشبهة والفاســد مــن القــول والرأي ، وتحكيم الحق والعقل في أمر مختلف عليه فيتحول الخـــلاف إلى اتفاق والبغض إلى مودة أو إيجاد حل وسط يرضـــي الطــرفين ، والبحث عن الصواب في موقف ، ولعل أهم غاية فـــي الحــوار فـــي الآسرة هو نزع الخلاف الذي يورث البغض واستبداله بالاتفاق الـــذي يزرع الموده والمحبة فتجد البيت المؤمن يزينه نور الاتفــاق والحــق

والعدل والمنطق السليم بعيداً عن العناد والجهل . والحمية لرأي فــلان لأنه الأب او لأنه الأكبر بل يؤخذ الرأي الأصوب حتى وإن كان رأي طفل صغير ، فان تعدد الآراء تعدد للرؤى فنختار الأصوب والأنفــع لنجني بعد ذلك افضل وأصوب النتائج .

للمسة السادسة : الخلاف ظاهرة طبيعية فلا تجعلهــا نهايــة الحيــاة

قال تعالى " وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ (هود:١١٨).

لابد للحق أن ينتصر لهذا علينا أن لا نتشــدد لرأينــا فنجعلــه وحــده الصواب فقط وان كل ما سواه خطأ ، لنطرح رأينــا ونبــدأ بتحليلــه وسماع الرأي الأخر ، فقد تكشف لنا كلماته عن حقيقة كنا نغفل عنهــا فنعدل عن رأينا ، لهذا أدعو كل أسرة مسلمة خاصة الــزوجين أن لا يجعلوا الحوار حرب بل يجعلوها عصف ذهني يتعلم فيه الأقل خبــرة من الأخر ، ونحاول أن نكشف حقيقة رأينا هل هــو صــواب أم لا . ونختار الأنفع للحياة

اللمسة السابعة : مواطن الاتفاق

فــن الحـــوار

لنبدأ أي حوار بمواطن الاتفاق قبل أن نبدأ بمواطن الاختلاف لان هذا يؤدي إلى زرع الثقة ونشر روح التفاهم ، ليصبح الحوار هادفاً هادئـــاً ... فالحديث عن نقاط الاتفاق يفتح أفاقاً من التلاقي والقبول والإقبـــال مما يقلل الفجوة ويردم الهوة ويجعل فرص الوفاق والنجاح أفضـــل .

اللمسة الثامنة : آداب الحوار

- أن يكون الكلام هادفاً إلى الخير .
- البعد عن الخوض في الباطل والمراد بالباطل كل معصية ..
- البعد عن المماراة والجدل .
- أن يحاور كل إنسان بما يناسبه شرعاً وعرفاً .
- التزام القول الحسن ، وتجنـــب مـــنهج التحـــدي والإفحـــام .

إن من أهم ما يتوجه إليه المُحاور في حوار ، التزام الحُســـنى في القول والمجادلة ، ففي محكم التنزيل:

وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ }(الاسراء :٥٣ (

فـــن الحـــــوار

﴿وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَن ﴾ (النحل: ١٢٥ .)

﴿وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْناً ﴾(البقرة :٨٣ .)

ومن لطائف التوجيهات الإلهية لنبينا محمد صلى الله عليه وسلم في هذا الباب ، الانصراف عن التعنيف في الردّ على أهل الباطـــل ، حيث قال الله لنبيه :

﴿وَإِنْ جَادَلُوكَ فَقُلِ اللَّهُ أَعْلَمُ بِمَا تَعْمَلُونَ) (٦٨) اللَّهُ يَحْكُمُ بَيْنَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَــةِ فِيمَـــا كُنْـــتُمْ فِيـــهِ تَخْتَلِفُــونَ) ﴿ الحـــج : ٦٨-٦٩ .)

وقوله : ﴿ وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَى هُدىً أَوْ فِي ضَلالٍ مُبِينٍ ﴾(ســبأ:٢٤) . مـــع أن بطلانهـــم ظـــاهر ، وحجـــتهم داحضـــة .

ويلحق بهذا الأصل : تجنب أسلوب التحدي والتعسف في الحديث ، ويعتمد إيقاع الخصم في الإحراج ، ولو كانت الحجة بينه والـــدليل دامغاً .. فإن كسب القلوب مقدم على كسب المواقف . وإنك لـــتعلم أن إغلاظ القول ، ورفع الصوت ، وانتفاخ الأوداج ، لا يولّـــد إلا غيظاً وحقداً وحَنَقاً . ومن أجل هذا فليحرص المحاور ؛ ألا يرفـــع

صوته أكثر من الحاجة فهذا رعونة وإيذاء للنفس وللغير ، ورفـــع الصوت لا يقوّي حجــة ولا يجلــب دلــيلاً ولا يقــيم برهانـــاً ؛

لا ينبغي من الانسان من استخدام ضمير المتكلم أفراداً أو جمعـــاً ؛ فلا يقول : فعلتُ وقلتُ ، وفي رأيي ، ودَرَسْنا ، وفي تجربتنـــا ؛ فهذا ثقيل في نفوس المتابعين ، وهو عنوان على الإعجاب بالنفس ، وقد يؤثر على الإخلاص وحسن القصد ، والناس تشـمئز مــن المتعالم المتعالي

- الالتزام بوقت محدد في الكلام :

ينبغي أن يستقر في ذهن الانسان ألا يستأثر بالكلام ، ويســتطيل فــي الحديث ، ويسترسل بما يخرج به عن حدود اللباقــة والأدب والــذوق الرفيع .

يقول ابن عقيل في كتابه فن الجدل : (وليتناوبا الكلام مناوبة لا مناهبة ، بحيث ينصت المعترض للمُستَدِلّ حتى يفرغ من تقريره للدليل ، ثــم المُستدِلُّ للمعترض حتى يُقرر اعتراضه ، ولا يقطع أحد منهــا علــى الآخر كلامه وإن فهم مقصوده من بعضه . (

- حسن الاستماع وأدب الإنصات وتجنب المقاطعة :

كما يطلب الالتزام بوقت محدد في الكلام ، وتجنب الاطالة قدر الإمكان ، فيطلب حُسن الاستماع ، واللباقة في الإصغاء ، وعدم قطع حـــديث المُحاور . وإنّ من الخطأ أن تحصر همّك في التفكير فيما ســتقوله ، ولا تُلقي بالاً لمُحدثك ومُحاورك ، وقد قال الحسن بن علـــي لابنـــه ، رضي الله عنهم أجمعين :

)يا بنيّ إذا جالست العلماء ؛ فكن على أن تسمع أحرص منك على أن تقول ، وتعلّم حُسْنَ الاستماع كما تتعلم حسن الكلام ، ولا تقطع علـــى أحد حديثاً – وإن طال – حتى يُمسك . (

إن السماع الجيِّد يتيح القاعدة الأساسية لالتقاء الآراء ، وتحديـــد نقـــاط الخلاف وأسبابه . حسن الاستماع يقود إلى فتح القلـــوب ، واحتـــرام الرجال وراحة النفوس وايجاد الحتلرام المتبادل، تسلم فيه الأعصـــاب من التوتر والتشنج ، كما يُشْعِرُ بجدّية المُحاور ، وتقـــدير المُخـــالف ، وأهمية الحوار . ومن ثم يتوجه الجميع إلى تحصيل الفائدة والوصـــول إلى النتيجة

- تقدير الطرف الأخر واحترامه :

ينبغي في مجلس الحوار التأكد على الاحترام المتبادل مـــن الأطـــراف والأفضل الأطراف فقط، وإعطاء كل ذي حـــق حقـــه ، والاعتـــراف بمنزلته ومقامه ، فيخاطب بالعبارات اللائقة ، والألقـــاب المســـتحقة ، والأساليب المهذبة .

، لا ينافي النصح ، وتصحيح الأخطاء بأساليبه الرفيعة وطرقه الوقورة .فالتقدير والاحترام غير الملَقِ الرخيص ، والنفاق المرذول ، والمدح الكاذب ، والإقرار على الباطل .

ومما يتعلق بهذه الخصلة الأدبية أن يتوجه النظر وينصرف الفكر إلى القضية المطروحة ليتم تناولها بالبحث والتحليـــل والنقـــد والإثبـــات والنَّقص بعيداً عن صاحبها أو قائلها

- حصر المناظرات في مكان محدود :

يذكر أهل العلم أن المُحاورات والجدل ينبغي أن يكون فـــي خلـــوات محدودة الحضور ؛ قالوا : وذلك أجمع للفكر والفهم ، وأقرب لصـــفاء الذهن ، وأسلم لحسن القصد ، وإن في حضور الجمع الغفير ما يحرك

دواعي الريـــاء ، والحـــرص علـــى الغلبـــة بـــالحق أو بالباطـــل .

ومما استدل به على ذلك قوله تعالى : { قُلْ إِنَّمَا أَعِظُكُـمْ بِوَاحِـدَةٍ أَنْ تَقُومُوا لِلَّهِ مَثْنَى وَفُرَادَى ثُمَّ تَتَفَكَّرُوا } (سبأ:٤٦) .

- الإخلاص :

هذه الخصلة من الأدب متمِّمة لما ذكر من أصل التجرد في طلب الحق ، فعلى المُحاور ان يوطِّن نفسه ، ويُروِّضها على الإخلاص لله في كل مـــا يـــأتي ومـــا يـــذر فـــي ميـــدان الحـــوار وحلبتـــه .

اللمسة التاسعة : أصول الحوار

الأصل الأول :

سلوك الطرق العلمية والتزامها من تقديم الأدلة المُثبِتة لصحة الــرأي وأن تكون هذه الأدلة صحيحة .

وفي هذين الطريقين جاءت القاعدة الحوارية المشـــهورة : (إن كنـــت ناقلاً فالصحة ، وإن كنت مدَّعياً فالدليل .)

وفي التنزيل جاء قوله سبحانه : { قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ } وفي أكثر من سورة :البقرة :١١١ ، والنمل } . 64 قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ هَذَا ذِكْرُ مَنْ مَعِيَ وَذِكْرُ مَنْ قَبْلِي) { الانبياء:٢٤) . { قُلْ فَأْتُوا بِالتَّوْرَاةِ فَاتْلُوهَا إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ } (آل عمران:٩٣ . (

الأصل الثاني :

سلامة كلامِ المناظر ودليله من التناقض ؛ فالمتناقض ساقط بداهـــة . ومن أمثلة ذلك ما ذكره بعض أهل التفسير من :

- نعت كفار قريش لآيات محمد صلى الله عليه وسلم بأنها سحر مستمر ، كما في قوله تعالى : { وَإِنْ يَرَوْا آيَةً يُعْرِضُوا وَيَقُولُوا سِحْرٌ مُسْتَمِرٌّ } (القمر:٢ . (

وهو تناقض ؛ فالسحر لا يكون مستمراً ، والمستمر لا يكون سحراً .

الأصل الثالث :

ان تكون الأدلة واضحة محددة وليست تكرارا لصورة رأي الأنسان التي يدافع عنها

الأصل الرابع :

الاتفاق على منطلقات ثابتة وقضايا مُسلَّمة . وهذه المُسلَّمات والثوابت قد يكون مرجعها ؛ أنها عقلية بحتة لا تقبل النقاش عند العقلاء المتجردين ؛ كحُسْنِ الصدق ، وقُبحِ الكذب ، وشُكر المُحسن ، ومعاقبة المُذنب .

أو تكون مُسلَّمات دينية لا يختلف عليها المعتنقون لهذه الديانة أو تلك .

وبالوقوف عند الثوابت والمُسلَّمات ، والانطلاق منها يتحدد مُريد الحق ممن لا يريد إلا المراء والجدل والسفسطة .

ففي الإسلام الإيمان بربوبية الله وعبوديَّته ، واتَّصافه بصفات الكمال ، وتنزيهه عن صفات النقص ، ونبوة محمد صلى الله عليه وسلم ، والقرآن الكريم كلام الله ، والحكم بما أنزل الله ، وحجاب المرأة ،

وتعدد الزوجات ، وحرمة الربا ، والخمر ، والزنا ؛ كل هـذه قضـايا مقطوع بها لدى المسلمين ، وإثباتها شـرعاً أمـر مفـروغ منـه .

إذا كان الأمر كذلك ؛ فلا يجوز أن تكون هذه محل حوار أو نقاش مع مؤمن بالإسلام لأنها محسومة .

فقضية الحكم بما أنزل الله منصوص عليها بمثـل : { فَـلا وَرَبِّـكَ لا يُؤْمِنُونَ حَتَّى يُحَكِّمُوكَ فِيمَا شَجَرَ بَيْنَهُمْ ... } (النساء:٦٥) . { وَمَنْ لَمْ يَحْكُمْ بِمَا أَنْـزَلَ اللَّـهُ فَأُولَئِـكَ هُـمُ الظَّـالِمُونَ } (المائـدة:٤٥ . (

وحجاب المرأة محسوم بجملة نصوص :

}يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ قُلْ لِأَزْوَاجِكَ وَبَنَاتِكَ وَنِسَاءِ الْمُؤْمِنِينَ يُدْنِينَ عَلَيْهِنَّ مِـنْ جَلابِيبِهِنَّ) { الأحزاب:٥٩ . (

وقد يسوغ النقاش في فرعيات من الحجاب ؛ كمسألة كشف الوجـه ، فهي محل اجتهاد ؛ أما أصل الحجاب فليس كذلك .

وأخيراً لا يجوزى إنكار المُسلَّمات والثوابت لان هذا مكـــابرة قبيحـــة

الأصل الخامس :

التجرُّد ، وقصد الحق ، والبعد عن التعصب ، والالتزام بآداب الحوار:

ان إتباع الحق ، والسعي للوصول إليه ، والحرص علـــى الالتـــزام ؛ وهو الذي يقود الحوار إلى طريق مستقيم لا عوج فيه ولا التـــواء ، أو هوى الجمهور ، أو الأتْباع .. والعاقل – فضلاً عن المسلم – الصادق طالبٌ حقٍّ ، باحثٌ عن الحقيقة ، ينشد الصواب ويتجنب الخطأ .

يقول الغزاليّ أبو حامد : (التعاون على طلب الحق من الدّين ، ولكن له شروط وعلامات ؛ منها أن يكون في طلب الحق كناشد ضالّة ، لا يفرق بين أن تظهر الضالّة على يده أو على يد معاونه . ويرى رفيقه معيناً لا خصماً . ويشكره إذا عرَّفه الخطأ وأظهره له) .. الإحياء ج١

ومن مقولات الإمام الشافعي المحفوظة : (ما كلمـــت أحـــداً قـــطّ إلا أحببت أن يُوفّق ويُسدّد ويُعان ، وتكون عليه رعاية الله وحفظه .

وما ناظرني فبالَيْتُ ! أَظَهَرَتِ الحجّةُ على لسانه أو لساني . (

وفي ذمّ التعصب ولو كان للحق ، يقول الغزالي :

)إن التعصّب من آفات علماء السوء ، فإنهم يُبالغون فـي التعصّـب للحقّ ، وينظرون إلى المخالفين بعين الازدراء والاستحقار ، فتنبعـث منهم الدعوى بالمكافأة والمقابلة والمعاملة ، وتتوفر بواعثهم على طلب نُصرة الباطل ، ويقوى غرضهم في التمسك بما نُسـبوا إليـه . ولـو جاؤوا من جانب اللطف والرحمة والنصح في الخلوة ، لا في معرض التعصب والتحقير لأنجحوا فيه ، ولكن لمّا كـان الجـاه لا يقـوم إلا بالاستتباع ، ولا يستميل الأتْباع مثلُ التعصّب واللعن والتّهم للخصوم ، اتخذوا التعصب عادتهم وآلتهم . (7) (

والمقصود من كل ذلك أن يكون الحوار بريئاً من التعصّـب خالصـاً لطلب الحق ، خالياً من العنف والانفعال ، بعيداً عن المشاحنات الأنانية والمغالطات البيانيّة ، مما يفسد القلوب ، ويهيج النفوس ، ويُولد النَّفرة ، ويُوغر الصدور ، وينتهي إلى القطيعة .

وهذا الموضوع سوف يزداد بسطاً حين الحديث عن آداب الحـــوار إن شاء الله .

الأصل السادس :

أهلية المحاور :

من الحكمة والعقل والأدب في الانسان ألا يعترض على ما لــيس لـــه أهلاً ، ولا يدخل فيما ليس هو فيه كفؤاً .

من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق مـــن كـــان علـــى الباطـــل .

من الخطأ أن يتصدى للدفاع عـــن الحـــق مـــن لا يعـــرف الحـــق .

من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من لا يجيد الدفاع عن الحق .

من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من لا يدرك مسالك الباطـــل .

إذن ، فليس كل أحد مؤهلاً للدخول في حوار صحي صـــحيح يـــؤتي ثماراً يانعة ونتائج طيبة .

وكثير من الحوارات غير المنتجة مردُّهـا إلـى عـدم التكـافؤ بـين المتحاورين ، ولقد قال الشافعي رحمه الله) : مـا جادلـت عالمـاً إلا وغلبته ، وما جادلني جاهل إلا غلبني !) . وهذا التهكم من الشـافعي رحمه الله يشير إلى الجدال العقيم ؛ الذي يجري بين غير المتكافئين .

الأصل السابع :

قطعية النتائج ونسبيَّتها فلا يجوز لنا التشدد لرأي وأعتباره الصـواب دون غيره: من المهم في هذا الأصل إدراك أن الرأي الفكري نسـبيٌّ الدلالة على الصواب أو الخطأ ، والذي لا يجوز علـيهم الخطـأ هـم الأنبياء عليهم السلام فيما يبلغون عن ربهم سبحانه وتعالى . وما عـدا ذلك فيندرج تحت المقولة المشهورة) رأيي صواب يحتمـل الخطـأ ، ورأي الآخر خطأ يحتمل الصواب . (

وبناء عليه ؛ فليس من شروط الحوار الناجح أن ينتهي أحد الطـرفين إلى قول الطرف الآخر . فإن تحقق هذا واتفقنا على رأي واحد فـنعم المقصود ، وهو منتهى الغاية . وإن لم يكن فالحوار ناجح . إذا توصل المتحاوران بقناعة إلى قبول كلٍ من منهجيهما ؛ يسوغ لكل واحد منهما

التمسك به ما دام أنه في دائرة الخلاف السائغ . وما تقدم من حـــديث عن غاية الحوار يزيد هذا الأصل إيضاحاً .

وفي تقرير ذلك يقول ابن تيمية رحمه الله : (وكان بعضهم يعذر كـــل من خالفه في مسائل الاجتهادية ، ولا يكلفه أن يوافقه فهمه) ا هـــ . من المغني .

ولكن يكون الحوار فاشلاً إذا انتهى إلى نزاع وقطيعة ، وتدابر ومكايدة وتجهيل وتخطئة .

الأصل الثامن :

الرضا والقبول بالنتائج التي يتوصل إليها المتحاورون ، والالتزام الجادّ بها ، وبما يترتب عليها .

وإذا لم يتحقق هذا الأصل كانت المناظرة ضرباً من العبث الذي يتنزه عنه العقلاء .

فـن الحـوار

يقول ابن عقيل : (وليقبل كل واحد منهما من صاحبه الحجة ؛ فإنه أنبل لقدره ، وأعون على إدراك الحق وسلوك سبيل الصدق .

قال الشافعي رضي الله عنه : ما ناظرت أحداً فقبل مني الحجَّة إلا عظم في عيني ، ولا ردَّها إلا سقط في عيني) (٨ . (

اللمسة العاشرة : أخطاء يكثر وقوعها في الحوارات الأسرية: ١

- الحوار في ظروف غير مناسبة :

- لكي يكون الحوار مؤثراً في النفوس، ومحققاً للأهداف التي يراد الوصول إليها، لا بد أن يتحين المرء الأوقات الملائمة، والأمكنة المناسبة، فلكل مقام مقال .. وعلى سبيل المثال :

أ. تخطئ الزوجة التي تفتح باب الحوار (بل باب المشاجرة) مع زوجها وهو غضبان؛ ولذلك قال أحد الرجال قديما يوصي زوجته :

ب. تخطئ الزوجة التي تفتح مع زوجها حواراً تطلب منه أشياء تريدها عند دخوله للبيت بعد فترة غياب في العمل لا تدري كيف قضاها الزوج !

ت.يخطئ الزوج الذي فتح باب الحوار لتقويم زوجته أمام الأهل والأولاد والأقرباء .

الاستئثار بالكلام :

هناك بعض الأزواج لا يدع مجالاً للمحاورة داخل الأسرة، سواء كانت زوجة أو بنتاً أو أختاً إما لعرف خاطئ أو لتكبر في نفسه واعتداد بذاته وغرور برأيه. وإما لاحتقار واستصغار للمقابل ..

ويتولد عن هذا الخطأ: البغض أو الكره للزوج أو العزلة عنه أو عدم القناعة بما يمليه عليهم، فإذا حضر الزوج التزم أهل البيت – على مضض– بما يريد وإذا خرج عادوا إلى ما يريدون بعد أن يحمدوا الله على خروجه !!

فن الحوار

أخي الحبيب :

دع أهل بيتك يعبرون عن آرائهم بصراحة في حواراتهم معك، وأحط هذه الصراحة بسور من أدب الحديث الذي أجبنا به الإسلام، وها هو سيد البشر صلى الله عليه وسلم يسمح لزوجاته أن يراجعنه في القول فتدلي كل واحدة منهن برأيها وتعبر عما في صدرها بل وتدافع عن نفسها، فليس هو وحده الذي يتكلم في البيت .

قالت زوجة عمر، وقد أنكر عليها عمر رضي الله عنه وعنها مراجعتها له بالحديث "إن أزواج النبي صلى الله عليه وسلم ليراجعنه."

عدم ضبط النفس عند الحوار :

وله مظاهر عديدة وصورة كثيرة منها :

أ. بعض الأزواج ما إن تحاوره زوجته حتى يحمر وجهه وتنتفخ أوداجه، ويعلو صوته حتى يسمعه الجيران فضلاً عن الأولاد، فصدره ضيق لا يتسع لأحد ولو كان أقرب الناس إليه .. ، فما

أعظمها من وصية تلك التي أوصى لقمان بها ابنه وهو يقــول: (واغضض من صوتك إن أنكر الأصوات لصـــوت الحميــر). لقمان،الآية : ١٩

ب. الكلمات الجارحة والعبارات البذيئة

ت. الأحكام القاسية والعقوبات الجائرة

ث. بعض الرجال ينهي حواره – أحياناً – بأحكـــام قاســـية علـــى زوجته وأبنائه، بل قد يصل به الحوار إلـــى الطـــلاق فـــيعض أصابع الندم حسرة على استعجاله بعد أن يرى بيته وقد تهـــدم بناؤه، وقوضت أركانه ... الأطفال مع أمهم أو عند جـــدتهم أو عند الخادمة ..!!

عدم الاعتراف بالخطأ :

الإنسان بشر يخطئ ويصيب، والرسول صلى الله عليه وســـلم يقـــول: "كل ابن آدم خطاء، وخير الخطائين التوابون"، وقد يعمل المرء عملاً يرى صوابه ثم يحاوره آخر فيتبين له خطأ مـــا فعـــل والمســـلم أواب

تواب، يرى أن الرجوع إلى الحق خير له من التمادي في الباطل، فلا تتحرج إذا حاورتك زوجتك في قضية ترى أن الحق لم يحالفك فيها أن تقول لها: لقد أخطأت !!

فقد قالها عمر رضي الله عنه – إن صحت الرواية– : أصابت امرأة ، وأخطأ عمر .

اللمسة الحادية عشر : الخاتمة

- إن الأسرة المسلمة يمكن أن تجني من الحوار منـــافع عظيمـــة وفوائد عديدة نظرا لتعدد الأراء وأختيار الأصح والأنفع .
- بالحوار يمكن أن نغرس الإيمان بالله عز وجل، وصحبه رسول الله صلى الله عليه وسلم .
- بالحوار يمكن أن نحل خلافاتنا ونتغلب على مشكلاتنا .
- بالحوار يمكن أن نعلم أولادنا الصدق في القول والأمانة فـــي العمل .

فــن الحـــوار

- بالحوار يمكن أن نقوم الأخطاء ونصحح المسار .
- بالحوار يمكن أن ندعو لكل خير وننهى عن كل شر .

قال تعالى: " أَلَمْ يَأْنِ لِلَّذِينَ آمَنُوا أَنْ تَخْشَعَ قُلُوبُهُمْ لِذِكْرِ اللَّهِ وَمَا نَــزَلَ مِنَ الْحَقِّ (الحديد: من الآية١٦)" وقال تعالى " سَيَذَّكَّرُ مَــنْ يَخْشَــى وَيَتَجَنَّبُهَا الْأَشْقَى الَّذِي يَصْلَى النَّارَ الْكُبْرَى ثُمَّ لا يَمُوتُ فِيهَا وَلا يَحْيَــى "(الأعلى:١٣) " صدق الله العظيم اللهم أهدنا وتقبل منا واغفر زلاتنــا انك أنت الغفور الرحيم وصلى اللهم وبارك على حبيبنا محمــد خيــر المرسلين القائل :

"سبعة يظلهم الله في ظله يوم لا ظل إلا ظله الإمام العادل وشاب نشأ في عبادة ربه ورجل قلبه معلق في المساجد ورجلان تحابــا فــي الله اجتمعا عليه وتفرقا عليه ورجل طلبته امرأة ذات منصب وجمال فقال إني أخاف الله ورجل تصدق أخفى حتى لا تعلم شماله ما تنفق يمينــه ورجل ذكر الله خاليا ففاضت عيناه."

فـن الحــــوار

أخلاقية أسلوب الحوار والتحاور:

تتمثل أخلاقية الأسلوب في الحوار ، في :

أ . الموضوعية في الحوار والتحرّر من المؤثرات الجانبية التي تبعدك عن طريق الوصول إلى بيت الحقيقة . وقد ذكرنا أنّ النبيّ (صــلى الله عليه وآله وسلم) كان يحاور المشركين ليقودهم إلى الإقرار بالحقيقة من خلال تجميده لقناعاته (وإنّا أو إيّاكم لعلى هدىً أو في ضلال مبين)(٦) .

فرغم أنّ النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) على (هدى مبــين) ولديــه (كتاب مبين) وأكثر الناس معرفة بــ (الضلال المبين) لكنّــه يطالــب محاوريه بالابتداء من نقطة الصفر وتناسي الخلفيات الفكرية والعقيدية ، حتى يكون الحوار متحرراً من أي عامل خارجي .

ولأجل أن نضع ذلك في إطاره الواقعي ، فإنّنا لا يمكــن أن ننكــر أو نتجاهل خلفياتنا الفكرية ، فالمسلم يحاور وهو يحمل فكر الاسلام فــي داخله ، والكافر يحاور وهو يحمل آراءه في ذهنه ، ولكنّ المراد مــن تجميد القناعات السير بالحوار خطوة خطوة وذلــك باســتدراج العقــل

إلى ساحة الحقيقة دون ضغط وإنّما بإدراك أن هذا الذي يقوله الآخر ذو حجّة بالغة وبرهان ساطع ودلائل مقنعة .

وقد تكون المؤثرات نفسية تنطلـــق مـــن الحـــبّ والـــبغض والمـــزاج والتعصب ، ولو تابعت جميع حوارات النبي (صـــلى الله عليـــه وآلـــه وسلم) والأئمة من أهل بيته (عليهم السلام) لرأيت أ نّهم كانوا يحاورون الكافرين والمشركين وأبناء الديانات الأخرى بحبّ ، أي أ نّهم لم يكونوا يكرهونهم ولكنهم يكرهون كفرهم وشركهم ونفاقهم ، فيعملون ــ مـــن خلال الحوار ــ على تخليصهم من هذه الانحرافات .

اُنظر إلى هذه المحاورات التي تجري بالحكمة والموعظـــة الحســـنة : «قدم إلى المدينة المنورة اعرابي من البادية وذهب إلى المسجد النبويّ كي يظفر بمال من النبيّ (صلى الله عليه وآله وسلم) فرأى النبيّ (صلى الله عليه وآله وسلم) جالساً بين أصحابه ، فدنا منه وطلب مســـاعدته ، فأعطاه النبيّ (صلى الله عليه وآله وسلم) شـــيئاً مـــن المـــال ، إلاّ أنّ الاعرابي لم يقنع بما أعطاه النبيّ (صلى الله عليه وآله وسلم) حيث رآه قليلاً ، فتفوّه على النبيّ (صلى الله عليه وآله وسلم) بكلمات بذيئة ممـــا أثار غضب أصحاب النبي عليه فقاموا يريدون طرحه أرضاً ، فـــأبى

النبيّ (صلى الله عليه وآله وسلم) عليهم ذلك ، ثــمّ خــرج مصــطحباً الاعرابي إلى بيته فزاده شيئاً من المال فأظهر الرضا والامتنان ، وقال : جزاك الله من أهل وعشيرة خيرا .

فقال له النبيّ (صلى الله عليه وآله وسلم) : إنّك قلت ما قلت وفي نفس أصحابي من ذلك شيء ، وأنا أخشى أن يصيبك منهم أذى ، فإن أحببت فقل بين أيديهم ما قلته بين يدي حتى يذهب ما في صدورهم عليــك ، فاستجاب الاعرابي لذلك ونفّذ ما وعد به .

وهنا أراد النبيّ (صلى الله عليه وآله وسلم) أن يقدّم لأصحابه درساً في (الحوار) البعيد عن الانفعال و (العنف) فقال : مثلي ومثل هذا ــ يقصد الاعرابي ــ مثل رجل له ناقة شردت منه فاتبعها الناس فلم يزيدوها إلاّ نفورا ، فناداهم صاحبها : خلّوا بيني وبين ناقتي فأنا أرفق بهــا مــنكم وأعلم ، فتوجّه لها بين يديها فأخذها من قمــام الأرض فردّهــا حتــى جاءت واستناخت وشدّ عليها رحلها ثمّ استوى عليها» !

إنّ الحوار الذي يدور في جو نفسي رائق أضمن في الوصــول إلــى النتائج المرضية . ولذلك لا نتردد في القول إنّ (الحوار فــن) ولــيس قدرة كلامية أو ثقافية فقط .

إليكم مثلاً آخر :

فلقد جرت المحاورة التالية بين الإمام محمد بن علـــي البـــاقر (عليـــه السلام)وبين نصراني أراد الاستهزاء به وبلقبه (الباقر) ، فقـــال لـــه :
ـــ يا بقر !

والكلمة جافية جارحة يمكن أن تكون باعثة على الردّ بانتقـــام ، لكـــنّ الإمام أجابه بهدوء : أنت تسمّيني (بقراً) وجدّي رســـول الله أســـماني (الباقر) !

وأراد النصراني الإمعان في استخفافه بالإمام ، فقال : يا ابن الطبّاخة ! لكنّ الإمام بقي محافظاً على هدوئه واتزانه ، فقال : تلك هي حرفتها ! ولمّا لم تُجدِ الشتائم السابقة نفعاً ، قال النصراني : يـــا ابـــن الزنجيـــة البذيئة !! أي انّه طعنه في سمعته وشرف أمّه ، ولكنّ الإمام لم يخـــرج عن اتزانه وهدوئه قط ، بل قال له : إن كنت صدقت غفـــر الله لهـــا ، وإن كنت كذبت غفر الله لك !!

وإذا أردنا تقويم هذا الحوار ، فإنّه حوار غير متكافئ ، فأحد الطـــرفين يسيء إلى أدب الحوار وإلى المحاوَر ، والآخـــر يحـــافظ علـــى أدب

الحوار حتى النهاية ، لكن درس هذه المحاورة يأتي فـــي عاقبتهـــا أو نتيجتها ، فإن حوار الإمام بالتي هي أحسن هو الذي دفع النصراني إلى الانقلاب والاسلام على يدي الإمام الذي رأى فيه نموذجاً راقيـــاً مـــن نماذج الحوار .

نحن على أتمّ اليقين في أن شبابنا وفتياتنا الذين يراعون أدب الحـــوار وأخلاقيته قادرون على الإقتداء بذلك .

روحية الانفتاح والمرونة : افتح قلبك لمحاورك ، وقـــد قيـــل إنّـــك إذا أردت أن تفتح عقله فافتح قلبه أوّلاً ، فالحقد والبغضاء أبواب موصـــدة وأقفال صدئة لا تفتح عقلاً ولا قلباً ولا أذناً .

لا تتهمه بشيء .. ولا تحمل كلماته محمل الســـوء ، ففـــي الحـــديث : «ضع أمر أخيك على أحسنه حتى يأتيك مـــا يغلبـــك منـــه» فالقاعـــدة الاسلامية في التعامل مع الآخرين سواء في الحوار أو في غيره ، هي أن تحمل أقوالهم وأفعالهم على الصحّة ، ولا تلجـــأ إلـــى الاحتمـــالات السيّئة ، ففي الحديث : «لا تظننّ كلمة خرجت من أخيك سوءاً وأنـــت تجد لها في الخير محملا» .

التركيز على نقاط الاتفاق : الحوارات التي تبدأ بمناقشة نقاط الاختلاف والتوتر ، أو ما يسمّى بالنقاط الحادة والساخنة حوارات كتبـت علـى نفسها الفشل سلفاً ، فلا تسقط الحوار بإثارة مشاعر محاورك في نقـاط الاختلاف وإنّما أكّد على نقاط الالتقاء أو ما يسـمّى بـــ (الأرضـية المشتركة) حتى تمهّد الطريق لحوار موضوعي ناجح ، والقرآن الكريم يضع هذه القاعدة الحوارية المهمة في صيغة الآية الكريمة : (قـل يـا أهل الكتاب تعالوا إلى كلمة سواء بيننا وبينكم ألاّ نعبد إلاّ الله ولا نشرك به شيئاً ولا يتخذ بعضنا بعضاً أربابا)(٧) .

أدب الحوار : وأدب الحوار ــ كما قلنا ــ هو جزء من أخلاقية الحوار ، ويستدعي مراعاة الأمور التالية :

١ ــ استخدام اللغة المهذبة ، فالكلمات التي تندرج تحت عنوان الشتائم والسباب والتشهير والتسقيط ليست كلمات جارحة ونابية فقـط وإنّمـا كلمات هدّامة لا تبقي مجالاً للحوار ولجسوره بل تنسفها نسفاً ، ولذا قال الله تعالى وهو يعلّمنا لغة التهذيب حتى مع المسيئين : (ولا تسبّوا الذين يدعون من دون الله فيسبّوا الله عدواً بغير علم)(٨) . وقـال تعـالى :

(ادع إلى سبيل ربّك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بــالتي هــي أحسن)(٩) .

٢ ــ استخدم اللغة الرقيقة اللينة ، فالكلمات التي بين يديك فيها (حسن) وفيها (أحسن) .. اختر الأحسن ما أمكنك ذلك لأ نّــه يعمّــق العلاقــة النفسية والفكرية مع محاورك ، ولذا فإنّ الله سبحانه وتعالى حنيما طلب من موسى وهارون (عليهما السلام) أن يحاورا الطاغية فرعون ، قال لهما : (اذهبا إلى فرعون إنّه طغى * فقولا له قــولاً لينـــا)(١٠) أي استعملا في حواركما معه لغة شفافة فيها لطف وليس فيها عنف ، ذلك أنّ الكلمات الجافة والقاسية توصد أبواب الاســتجابة وتغلــق طريــق الحوار ، وذلك قوله تعالى : (ولو كنت فظّاً غليظ القلب لانفضّوا مــن حولك)(١١) .

٣ ــ احترم رأي محاورك ، لأن ذلك يخلق حالة من الانفتــاح علــى الأفكار المطروحة للنقاش ، واعلم أن احترام الــرأي غيــر احتــرام الشخص ، فقد تحاور إنساناً ضالاًّ وقد تحترم بعض آرائه ، أي أ نّك لا

تستخفّ بها فتجعله يسخّف آراءك أيضاً ، لكنّ الاحترام في الحوار هو جزء من أدب الحوار ولا يعني تبنّي واعتناق تلك الأفكار .

٤ ــ وهناك توصيات لأدب الحوار ، منها : الالتفات إلــى محــاورك وعدم إبعاد نظرك عنه وكأ نّك تتجاهله ، وأن لا ترفع يدك كمن يهــمّ بضربه ، وأن لا تضرب على فخذك لأن تلك علامة الانفعال والتشنج والتأزم النفسي ، وعدم رفع الصوت عالياً .

وحتى نلخّص أخلاقية الحوار وأدبه ، نقول :

ــ ادر الحوار بعقل بارد بعيد عن التوتر والإثارة ، وتذكّر أنّ المحاور المتشنج مهزوم حتى ولو كان الحق إلى جانبه ، ولعلك قــرأت قصــة (المفضل بن عمر) وكان شاباً مؤمناً حيث دخل ذات يوم إلى المســجد النبوي وسمع بعض المنكرين لنبوة النبي (صلى الله عليه وآله وســلم) يتحدّثون بالإلحاد هناك فغضب (المفضل) واسمعهم كلاماً قاسياً ، فقالوا له :

فــن الحـــوار

«يا هذا ! إن كنت من أهل الكلام كلّمناك ، فإن ثبتت لك حجّة تبعناك ، وإن لم تكن منهم ، فلا كلام لك .

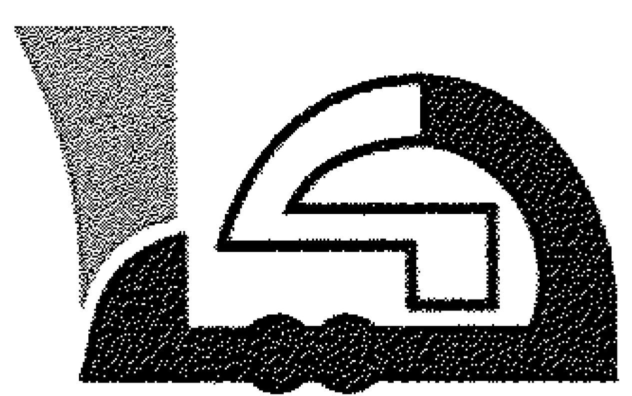
وإن كنت من أصحاب جعفر بن محمد الصادق فما هكذا يخاطبنا ، ولا بمثل دليلك يجادلنا ، وقد سمع من كلامنا أكثر مما سمعت ، فما أفحش في خطابنا ، ولا تعدّى في جوابنا ، وإنّه الحكــيم الــرزين ، العاقــل الرصين ، لا يعتريه خرق ولا طيش ولا نــزق ، ويســمع كلامنــا ، ويصغي إلينا ، ويستغرق حجّتنا ، حتى إذا استفرغنا ما عندنا ، وظننّا أ نّا قد قطعناه ، ادحض حجّتنا بكلام يسير ، وخطاب قصير ، يلزمنا به الحجّة ، ويقطع العذر ، ولا نستطيع لجوابــه ردّاً ، فــإن كنــت مــن أصحابه فخاطبنا بمثل خطابه» .

والمقطع السابق يوضح أصول الحوار وأسلوبه وشروطه ويمثلها خيــر تمثيل .

ـ ركِّز على الأساسيات ولا تدخل في التفاصيل فتضيع في دهاليزها ، لأنّ الخوض في الجزئيات والثانويــات والفرعيــات يفقــدك جــوهر الموضوع ولا يؤدي إلى نتيجة .

فن الحوار

الفهرس:



دار اليوسف
للطباعة والنشر والتوزيع
بيروت - لبنان
ت: ٠١٦٥١٦١٨ ، ٤٧٤٤١٢ ، ٣١٢٥٨٩
جوال: ٠٣٧٣٧٥١٩